

TEMMUZ 2013 SAYI: 62

moment

EXPO

Makine İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi




MTG
HOLLANDA
ATAĞINA
KALKTI

TIBBİ
CİHAZLAR
SEKTÖRÜ
SAĞLIKLI BÜYÜYOR

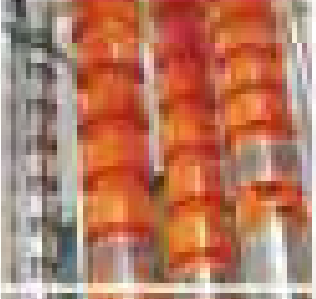
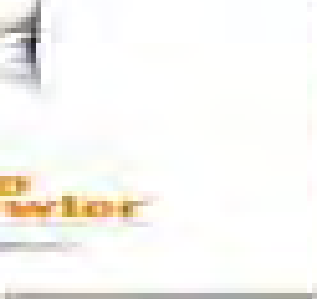
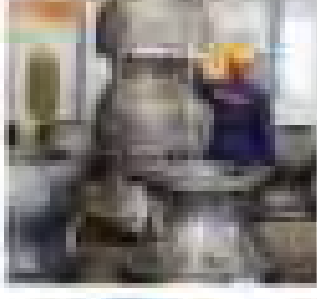
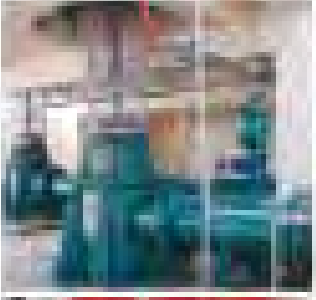
EMO
2013
HAZIRLIKLARI
TAMAM



Taste
the
Engineering



**Raynor
mowbray**





Kazandıran Güç

DURMA

BUGÜN YARIN DAİMA

**ÇOK DAHA
FAZLA GÜÇ**

**DAHA AZ
MALİYET**



Kompakt Yerleşim

Esnek ve Uyumlu Üretim

Ergonomik Tasarım

Bakım Gerektirmez

Otomasyona Uyumluluk

Zaman Kaybına Son

Çok Daha Kolay Kullanım

Güçlü Gövde



ADNAN DALGAKIRAN

Makine İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı

MAKİNE SADECE MAKİNE DEĞİLDİR

Futbol sadece futbol değildir, daha öte bir şeydir denir; makine de sadece makine değildir. Çünkü makine sektörü ülkelerin teknoloji üretimine yönelik altyapısını oluşturan birkaç alandan biridir. Bir ülkedeki makine yatırımları, o ülkenin üretim becerisi ve endüstrisinin yapısıyla ilgili fikir verir. Türkiye gibi bir ülkenin kendi üretim araçlarını kendi teknolojisi ile imal edebilmesi hayati öneme sahiptir. Dünya piyasaları 2013'ün ilk altı ayını ciddi durgunluk içinde geçirdi. Dünya ticaretinde süregelen durgunluk, Türkiye'nin makine ihracatındaki hızlı büyüme hedeflerini olumsuz etkiledi. Altı aylık ihracat artış oranları beklentimizi karşılamadı. Makine ihracatçıları yeni pazarları yakından takip ederek gerekli çalışmalarda bulunuyor. Afrika ve Ortadoğu önemini artıran pazarlar olmasına rağmen bölge ülkelerinin tamamı, yıllık 220 milyar dolarlık makine ithal eden Almanya'nın potansiyeline ulaşamıyor. Makine İhracatçıları Birliği olarak stratejimizi, Almanya'ya yönelik makine ihracatımızı artırma üzerine kurguladık. Bu nedenle Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne toplam ihracatında düşüş yaşanırken, makine sektörü ihracatında artış var. Türk ekonomisinin en büyük dayanağı istikrardır. Türkiye'nin büyümesi de buna bağlıdır. Ülke olarak ne yazık ki katma değerle, teknoloji üretimiyle ya da inovatif ürünlerle, dünyayı şaşırtacak şeyler yaparak gelişmiyoruz. Türkiye'nin ekonomik yapısını hala dünyanın değişen para politikalarından etkileniyor. Katma değer üreten bir ekonomiye, daha doğrusu sanayi ve üretime dayalı bir yapıya sahip değiliz. Türkiye'nin Gayri Safi Yurt İçi Hasılası'nın ancak yüzde 15'i sanayi ya da üretimle karşılanıyor. Türkiye'nin bu rakamı yüzde 25'ler seviyesine çekmesi, üretim kapasitesi ve kabiliyetini çok daha yukarılara taşımaya gerekiyor. Hizmet sektörünün gelişmesi önemli olsa da sadece hizmet sektörüyle ne global bir kuvvet olabilirsiniz ne de sürdürülebilir bir ekonomik model oluşturabilirsiniz. Dolayısıyla Türk ekonomisinin, Türk sanayisinin dönüşmesi gerekiyor. Bu dönüşümle yepyeni bir model yaratmalıyız. Yoksa bu şekilde iki ileri bir geri gideriz.



Dış ticaretle uğraşanları akreditifle uğraştırmıyoruz.

İhracat akreditiflerinizi bize yönlendirin, hem tahsilat riskinizi ortadan kaldırın hem de zaman kazanın. TEB'den alacağınız Dış Ticaret Danışmanlığı ve Akreditif Vesaik Hazırlama Hizmeti ile akreditif vesaikinin taslakları uzmanlarımız tarafından hazırlanır. KOBİ'lerimize de vesaikle uğraşmak yerine dış ticaret işlerini geliştirmeye daha fazla zaman kalır.



TEB

teb.com.tr / 444 0 832



- 8 **GÜNDEM** MAKİNE HİKAYELERİ DEVAM EDİYOR
- 9 **GÜNDEM** MTG, HOLLANDA ATAĞINA KALKTI
- 10 **GÜNDEM** EMO 2013 HAZIRLIKLARI TAMAM!
- 12 **GÜNDEM** CETOP BAŞKANLIĞINA AHMET SERDAROĞLU SEÇİLDİ
- 14 **SEKTÖRDEN** "YENİ YATIRIMLARIMIZ KOMŞU ÜLKELERLE TİCARETİMİZİ ARTIRACAK"
- 18 **SEKTÖRDEN** "30 TONDAN 3 BİN TONA KADAR PRES ÜRETİYORUZ"
- 22 **KAPAK** TIBBİ CİHAZLAR SEKTÖRÜ SAĞLIKLI BÜYÜYOR
- 34 **MSSP FOCUS** MAKİNE İMALATÇILARININ 23 YILLIK BİRLİĞİ: MİB
- 40 **ÜLKELERDEN** DÜNYA EKONOMİSİNE YÖN VEREN OYUNCU: BREZİLYA
- 50 **AKADEMİK** "TÜRKİYE'DE ALMAN METODOLOJİSİ İLE MÜHENDİSLİK EĞİTİMİ VERECEĞİZ"
- 54 **JUNIOR** HAREKET KOPYALAYAN ROBOT EL ÜRETTİLER
- 58 **POZİTİF** "KADINLAR FİRMALARIN BEL KEMİĞİNİ OLUŞTURUYOR"
- 62 **RÖPORTAJ** YURT DIŞINDA BİR TÜRK YÖNETİCİNİN SERÜVENİ
- 64 **İZ BIRAKANLAR** PROF. DR. YAMAN YENER: TÜRK AKADEMİSYENLERİN "AMERİKA'DAKİ BABASI"
- 66 **MAKALE** DÜNYA EKONOMİSİ VE TİCARETİNDE ANA SENARYO "YAVAŞ BÜYÜME"
- 70 **RÖPORTAJ** "İHRACATI ARTIRMAK İÇİN HER FIRSAT DEĞERLENDİRİLMELİ"
- 73 **GÖSTERGELER** YILIN ALTINCI AYINDA MAKİNE İHRACATIMIZ 6,8 MİLYAR DOLAR OLDU
- 85 **RAKAMLAR**
- 86 **FUARLAR**
- 88 **ADRESLER**
- 89 **MOMENT in ENGLISH**

DÜNYA EKONOMİSİNE YÖN VEREN OYUNCU: BREZİLYA



TIBBİ CİHAZLAR SEKTÖRÜ SAĞLIKLI BÜYÜYOR

İZ BIRAKANLAR

AKADEMİSYENLERİN "AMERİKA'DAKİ BABASI"





pozitif

"KADINLAR FİRMALARIN
BEL KEMİĞİNİ
OLUŞTURUYOR"
58



MSSP FOCUS

MAKİNE
İMALATÇILARININ
23 YILLIK BİRLİĞİ: MİB

34



moment
in English

90

MEDICAL DEVICES
SECTOR
GROWING HEALTHILY

92

PREPARATION
COMPLETED FOR
EMO 2013!

93

MTG
ON A BIG MOVE FOR
NETHERLANDS

94

THE PLAYER
DIRECTING THE
WORLD ECONOMY:
BRAZIL

95

ASSOCIATION
OF MACHINERY
MANUFACTURERS
WITH A 23-YEAR
BACKGROUND: MİB

kapak



**TUGAY
SOYKAN**

MAKİNE SEKTÖRÜ YAZ TATİLİNE GİRMEDİ

Temmuz ayı içerisinde makine sektörünün gündem haberleri Hollanda'dan geldi. Tanıtım atağına kalkan Makine Tanıtım Grubu (MTG), Hollanda'ya yönelik yürüteceği faaliyetlerinin yol haritasını oluşturmak, işbirliği yapabileceği kurumları belirlemek ve potansiyel sektörleri tespit edebilmek amacıyla ziyaretler gerçekleştirilerek çeşitli görüşmelerde bulundu. Hollanda'nın Lahey şehrinde gerçekleştirilen CETOP (Hidrolik ve Pnömatik Avrupa Komitesi) Genel Kurul Toplantısı'nda ise 2013-2016 yılları arasında komiteyi yönetecek üyeler belirlendi. CETOP Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Ahmet Serdaroğlu seçildi. Haberlerin detaylarını gündem sayfalarımızda okuyabilirsiniz.

Haziran sayımızın sektörden bölümünde ise iki makine firmasını inceledik. İlk firmamız; araç üstü ekipman sektöründe üretim yapan Ansan Hidrolik. Ansan Hidrolik inşaatına bu yıl başlanan yeni tesisiyle istihdama katkı sunmayı ve komşu ülkelerle sınır ticaretini artırmayı amaçlıyor. Sayfalarımıza taşıdığımız ikinci firma ise hidrolik pres imalatı alanında 37 yıldır faaliyet gösteren Hürsan Pres oldu. Ar-Ge'ye ayırdığı payı artırarak makine parkını geliştiren Hürsan, standart ürünlerinin yanında, müşterilerinin özel ihtiyaçlarına cevap veriyor.

MSSP Focus bölümümüzün bu ay ki konuğu MİB. Makine Sanayii Sektör Platformu'na üye kuruluşlar içinde önemli bir yere sahip olan Makina İmalatçıları Birliği'nin son dönem çalışmalarıyla ilgili Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer'den bilgi aldık.

Sektörel eğitim kurumları ve genç kuşağın başarılarına yer verdiğimiz sayfalarımızda ise Türkiye'de Alman felsefesiyle eğitim vermeye hazırlanan Türk-Alman Üniversitesi ile 'Hareket Kopyalayan Robot El' üretmeyi başaran Trabzon Beşikdüzü Ticaret Meslek Lisesi'ni mercek altına aldık.

Temmuz ayının kapak konusuna sağlıklı büyüyen sektörlerimizden 'Tıbbi Cihazlar Sanayisi'ni taşıdık. Çok genç bir endüstri kolu olmasına rağmen dünyadaki yapıya paralel olarak gelişimini sürdüren Türk tıbbi cihazlar sektörünün ihracatı 2012 yılında yüzde 37,5 arttı.

MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Özkan AYDIN

YAYIN KURULU BAŞKANI
Adnan DALGAKIRAN

YAYIN KURULU
Kutlu KARAVELİOĞLU, Sevdâ Kayhan YILMAZ,
Serol ACARKAN, Hasan BÜYÜKDEDE,
Hüseyin DURMAZ, Ali EREN, Tamer GÜVEN,
Ferdî Murat GÜL, Özkan AYDIN, Esra ARPINAR,
Mehtap ÖNAL, Erinc TARHAN, Berna BILGIN

YAYINA HAZIRLAYANLAR
Origami Medya

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Tugay SOYKAN (tugaysoykan@origamimedy.com)

EDİTÖR
Uğur DÜNDAR (ugur@origamimedy.com)

MUHABİR
Volkan ÜKÜNC (volkan@origamimedy.com)

REKLAM KOORDİNASYON
info@origamimedy.com

GÖRSEL YÖNETMEN
Murat CERİT
Merve ÖZSERBES

YAYIN ADRESİ
Mecidiyeköy Mah. Atakan Sok. Savaş Apt. No:6
Kat:2 D:7 Mecidiyeköy / Şişli / İST
T: +90 212 252 87 76 - 77
F: +90 212 252 87 77

YAYIN TÜRÜ
Süreli, Yerel Dergi

OLAB GENEL SEKRETERLİĞİ
Ceyhan Atuf Kansu Cad. No: 120
Balgat - Çankaya
Tel: 0312 447 27 40
Faks: 0312 446 96 05

BASKI VE CİLT
APA Uniprint
Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Ömerli Köyü, Hadimköy - İstanbul Caddesi, No: 159
34555 - İstanbul - Türkiye
Telefon: 0 212 798 28 40 pbx
www.apa.com.tr

MOMENT EXPO Dergisi, Origami Medya tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayınlanmaktadır. "Moment Expo Dergisi" ibaresi kullanılarak alıntı yapılması izne bağlıdır.

Moment Expo Dergisi Makine İhracatçıları Birliği'nin 7.500 adet basılan ücretsiz süreli yayınıdır.

Hidrolik Kombine Makaslar
Hidrolik Punch Makinaları

HKM 175



Kesme

Delme ve Çentik Açma



Hidrolik Kombine Makaslar

HKM 60
HKM 55
HKM 65
HKM 85
HKM 115
HKM 175

Hidrolik Punch Makinaları

HPM 65
HPM 85
HPM 115
HPM 175
HPM 65-85-115-175 DP
HPM 30 FTC
HPM 85 NC
HPM 85-115-175 CNC
HKM-HPM 115 NC

Hidrolik Kombine Makas ile Yapılabilen İşler

 Sac Delme ve Çentik Açma



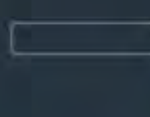
 L Profil
(Köşebent)



 T Profil



 Lama



 Mil



 Kare Mil



ŞAHİNLER METAL ENDÜSTRİ A.Ş.

İzmir Yolu 22.km, Mümin Gençoğlu
Cad. 16285 BURSA / TÜRKİYE
Tel : +90 224 470 01 58
Fax : +90 224 470 09 05
info@sahinlermetal.com

www.sahinlermetal.com



MAKİNE HİKAYELERİ DEVAM EDİYOR

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNE 50 YIL VE ÜZERİ SÜREDEN BU YANA HİZMET VEREN FİRMALARIN ANLATILDIĞI "MAKİNE HİKAYELERİ 50+" KİTABI SEKTÖRÜN BEĞENİSİNE SUNULDU.

Makine İhracatçıları Birliği tarafından geçtiğimiz yıl yayınlanan ve büyük ilgiyle karşılanan "Makine Hikayeleri" kitabının devamı "Makine Hikayeleri 50+" sektörün beğenisine sunuldu. Makine Hikayeleri serisinin ikinci kitabı olan "Makine Hikayeleri 50+"da, 50 yıl ve üzeri süreden bu yana Türk makine sektörüne hizmet vermiş firmaların hikayeleri işleniyor. Mümkün olduğunca firma kurucularıyla görüşülerek hazırlanan "Makine Hikayeleri 50+" kitabında firmaların başarıları, başarısızlıkları; mutlulukları, üzüntüleri; hayal kırıklıkları ve umutları öykü tadında okuyucuya aktarılıyor. İmkansızlıklar içinde var olma savaşı vermiş, var olmayı başarmış ve modern Türkiye'nin temellerini atmış bu firmaların hikayelerini okurken, kendi serüvenlerinizle özdeşleşen anılar da bulacaksınız.

İstanbul, Ankara, Konya, Bursa, İzmir,

Kitabın hazırlık aşamasında, 50 yıl ve üzeri süreden bu yana hizmet veren 94 firma ile irtibata geçildi ve görüşme talebini kabul eden ilk 25 firma ile proje hayata geçirildi.



Manisa, Tekirdağ gibi farklı illerden 25 firmayla görüşülerek hazırlanan "Makine Hikayeleri 50+" yaklaşık 7 ayda tamamlandı. Kitabın hazırlık aşamasında, 50 yıl ve üzeri süreden bu yana hizmet veren 94 firma ile irtibata geçildi ve görüşme talebini kabul eden ilk 25 firma ile proje hayata geçirildi. Dergimizle birlikte dağıtımı yapılan "Makine Hikayeleri 50+" 7.500 adetlik ilk baskısıyla okuyucuların beğenisine sunuluyor. "Makine Hikayeleri 50+" kitabı için röportajlar yapılırken video kayıtları da çekildi. Bu kayıtlardan bir belgesel oluşturulması planlanıyor. Geçtiğimiz yıl yayınlanan "Makine Hikayeleri" kitabı kısa sürede 3 baskı yaparak toplam 15.000 adet basılmıştı.

Ortaklıktan ayrılma veya isim değiştirme gibi farklı nedenlerle tespit edemediğimiz ve listemizin dışında kalan firmalar, kitap projemize dahil olmak için dergimizle irtibata geçebilirler.

MTG, HOLLANDA ATAĞINA KALKTI

MAKİNE TANITIM GRUBU (MTG) HOLLANDA'DA YÜRÜTECEĞİ TANITIM FAALİYETLERİNİN YOL HARİTASINI OLUŞTURMAK, İŞBİRLİĞİ YAPABİLECEĞİ KURUMLARI BELİRLEMELERİ VE POTANSİYEL SEKTÖRLERİ TESPİT EDEBİLMELERİ AMACIYLA GÖRÜŞMELERDE BULUNDU.

MTG 2012 yılında hedef pazar seçtiği Almanya'da Türk makine sektörünün imajını güçlendirmeye yönelik toplantılar ve tanıtım faaliyetleri gerçekleştirdi. Alman sanayisinin merkezi kabul edilen eyaletleri alt sektör temsilcileriyle birlikte ziyaret eden ve makine sektörünün etkin kurumları ve şirketleri ile görüşmelerde bulunan, uluslararası fuarlara katılan MTG yetkilileri ayrıca, fuar alanları ve şehirlerin farklı noktalarında reklam çalışmaları yaparak, Türk makine sektörünün bilinirliğini artırmaya çalıştı. Almanya'dan sonra benzer bir tanıtım atağını dünya makine ithalatında dördüncü sırada yer alan (2011 yılı trademap verilerine göre) Hollanda'ya yönelik de gerçekleştirmeyi planlayan MTG, söz konusu ülkede yürütülecek faaliyetlerin yol haritasını oluşturabilmek, makine sektörü ile ilgili işbirliği yapabileceği kurumları belirlemek ve potansiyel sektörleri tespit edebilmek amacıyla Hollanda'ya ziyaret düzenledi.

SEKTÖREL KURUM VE FİRMA TEMSİLCİLERİYLE GÖRÜŞÜLDÜ

18-20 Haziran tarihleri arasında düzenlenen ziyarete Yönetim Kurulu Üyeleri



Sevda Kayhan Yılmaz, Ferdi Murat Gül ve Makine Şube Şefi Erinç Tarhan katıldı. Program süresince Hollanda'nın Amsterdam, Den Haag, Rotterdam, Sassenheim, Helmond, Eindhoven şehirlerinde sektörle ilgili kurum ve firma temsilcileriyle görüşmeler yapıldı. Türkiye-Hollanda arasındaki ticaretin ve işbirliğinin artırılması için Rotterdam Ticaret Odası, Royal Metal Union, Otomotiv Kampüsü, Amsterdam Limanı gibi çeşitli kurumlarla temaslarda

bulunan MTG heyeti; Lahey Büyükelçiliği, Ticaret Müşavirliği ve Rotterdam Ticaret Ataşeliği'nden yetkililerle de bir araya geldi. Rotterdam Ticaret Ataşesi Tuba Sander de MTG'nin ziyaretlerine eşlik ederek tanıtım faaliyetlerine destek verdi. Ziyaret sonucunda, Türkiye'nin Hollanda'ya yönelik makine ihracatının artırılması, iki ülke arasındaki işbirliğinin güçlendirilmesi ve ortak işbirlikleri kurulabilmesi için yapılması gerekenler değerlendirildi.





EMO 2013 HAZIRLIKLARI TAMAM!

MAKİNE TANITIM GRUBU (MTG), EMO 2013 İÇİN HAZIRLIKLARINI TAMAMLADI. 16-21 EYLÜL TARİHLERİ ARASINDA "AKILLI ÜRETİM YAKLAŞIMI" BAŞLIĞI İLE DÜZENLENECEK FUARA ALT SEKTÖR DERNEK VE BİRLİKLERİ MTG ÇATISI ALTINDA KATILIRKEN, TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNE İLİŞKİN TANITIM KAMPANYALARI VE TOPLANTILAR DÜZENLENECEK.



Iki yılda bir düzenlenen ve metal işleme teknolojilerinin önde gelen fuarlarından biri olarak kabul edilen "EMO Fuarı", bu yıl 16-21 Eylül tarihleri arasında Almanya'nın Hannover şehrinde "Akıllı Üretim Yaklaşımı" başlığı ile gerçekleştirilecek. Alman Takım Tezgahları Üreticileri Derneği'nin (VDW) düzenlediği EMO 2011'de katılan MTG, bu sene de Türk makine sektörünün tanıtımını yaparken, önemli kurum ve şirketler ile görüşmelerde bulunacak. 2011 yılındaki fuarda, havaalanına ve şehir merkezine Türk makine sektörünün

tanıtıldığı ilanlar veren MTG, 2013'de düzenlenecek organizasyon için daha kapsamlı reklam kampanyaları gerçekleştirmeyi planlıyor.

"ÜRETİM SEKTÖRÜNE YÖN VERMEYİ SÜRDÜRECEĞİZ"

İstanbul'da gerçekleştirilen tanıtım toplantısında, EMO Fuarı'nı düzenleyen ve merkezi Almanya'nın Frankfurt/Main bölgesinde bulunan VDW Başkanı Dr. Wilfried Schäfer fuarla ilgili görüşlerini paylaştı. EMO Fuarı'nı dünyaya açılan bir kapı olarak nitelendiren Schäfer, makine

konusuyla ilgili olan herkesi bir araya getireceklerini söyledi. EMO Fuarı'na duyduğu güveni; "Gelecek yılların üretim sektörüne yön veren bir organizasyon olmaya devam edecek" ifadesiyle aktaran Schäfer sözlerini şöyle sürdürdü: "2011 yılında düzenlenen son fuara 2 binden fazla şirket katıldı. Katılımcıların yüzde 60'ı Almanya dışından geldi. 40 farklı ülkeden şirketler fuarda yerini alıyor. Fuarda, sadece Doğu Avrupa'dan 68 katılımcı ürünlerini sergiledi. Uluslararası ticaret yapmak isteyen her makine üreticisi için EMO fuarına

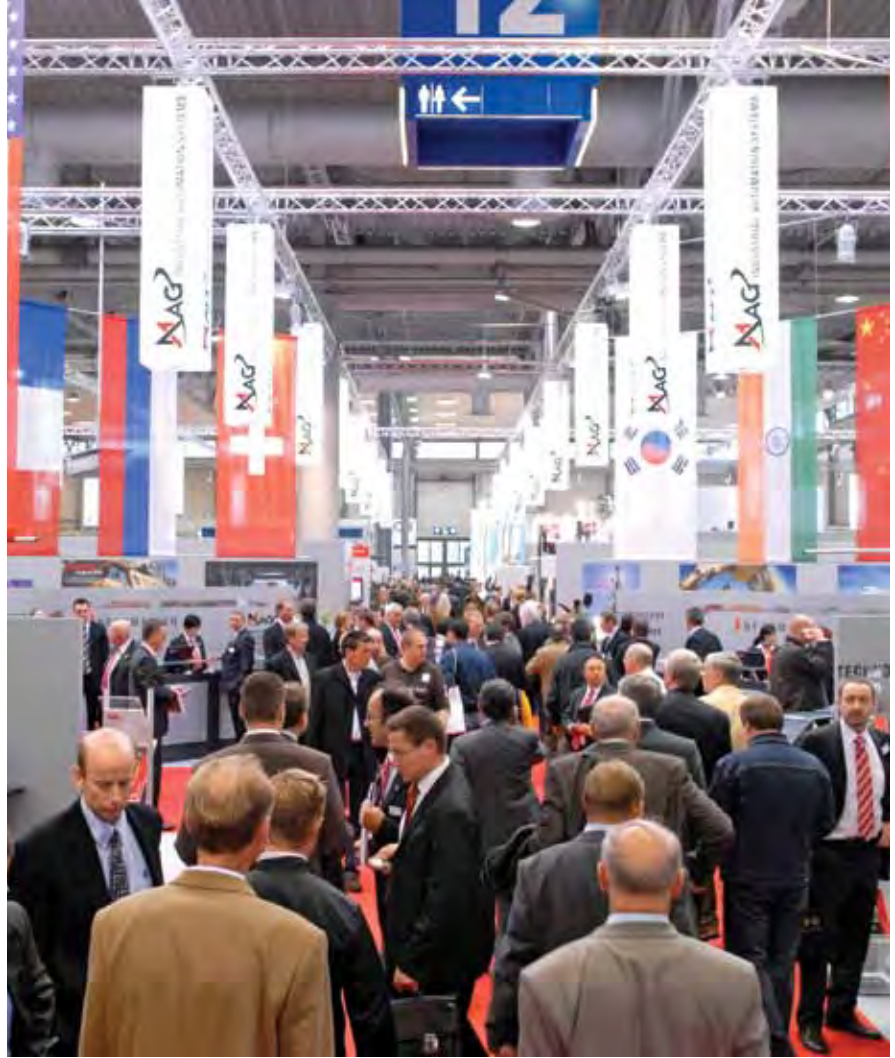
katılmak bir zorunluluktur. Ayrıca en küçük atölyeden, seri üretim yapan fabrikalara kadar, makine kullanan küçük ya da büyük tüm şirketler, Hannover’de kendilerine en uygun üretim teknolojisini ve yetkin iş ortaklarını bulma şansına sahip olacaktır.”

“2 BİNDEN FAZLA ŞİRKET BİR ARADA”

Uluslararası üreticilerin buluştuğu EMO Hannover’de, 180 bin metrekaRELİK net sergi alanında ziyaretçiler; germe ve şekillendirme aletleri, üretim sistemleri, hassas aletler, ölçüm teknolojisi, otomasyon ham madde beslemesi, CAX teknolojileri, kumanda teknolojisi ve aksesuarlar gibi akıllı üretim ve işleme teknolojilerini izleme ve inceleme fırsatı bulabilecek. EMO 2013 Fuarı’na dünya genelinden 2 binden fazla şirketin katılması bekleniyor. Fuar süresince katılımcı firmalar müşterilerine, küresel pazarda sağlayacakları ortaklıkların niteliklerini gözlemleme ve bu konuları değerlendirme fırsatı sunacak. EMO 2013 ile paralel düzenlenecek konferanslar ve diğer yan etkinliklerde üretim teknolojilerindeki son gelişmeler de ele alınacak. EMO 2013 Fuarı’nın “Intelligence in Production- Akıllı Üretim Yaklaşımı” temasıyla bağlantılı olarak, Almanya Frankfurt/ Main’de bulunan VDMA (Alman Mühendislik Federasyonu) 2013’te EMO Hannover Fuarında “Akıllı Üretim” serisi içinde bir kongre düzenleyecek. “Inspired by Technology- Teknolojiden İlham Almak” başlıklı etkinliğin odak noktasında inovasyonun gücü, esneklik ve teknolojik know-how konuları yer alacak. Bu kavramlar, üretici firmaların küresel rekabette başarılı olabilmeleri sağlayan etkenler arasında kabul ediliyor. Üç forumda; “Mükemmellik: Yalın üretim ve esnek değer zincirleri, Verimlilik: Sürdürülebilir, kaynakları koruyan üretim ve Akıllı üretim: Üst düzey entegre sistemlerle (Industrie 4.0) akıllı fabrikalar, inovasyonun gücü” konuları tartışılacak.

ÜRETİMDE ENERJİ VERİMLİLİĞİ İÇİN BLUE COMPETENCE

Günümüzde politikada, ekonomi ve araştırma alanlarında iyi bir gelişme yakalamak adına yerine getirilmesi



gereken en önemli koşullardan biri sürdürülebilirlik diyen Schäfer sözlerine şu şekilde devam etti: “Politikacılar, endüstriyle ve yükseköğretimle ilgilenenler bunu anlamış ve değişimi başlatmışlardır. Yine de, üretimde böylesi bir paradigma değişiminin gerçekleşmesi için hiç ara vermeksizin çalışmak gerekir. “Blue Competence – Engineering a better world” girişimi bu amaçla Avrupa makine sanayi ile Alman Makine Üreticileri tarafından geliştirildi. Blue Competence, “Akıllı üretim” kongresinin tamamlayıcı etkinliklerinden biri olarak EMO Hannover Fuarı’nda ikinci kez özel bir konumda yer alacak ve burada özel ürünlerle enerji verimliliğine odaklı endüstriyel üretim örneklerine yer verilecek.”

HAVA VE UZAY YOLCULUĞUNDA YENİ ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ KONFERANSI

Hannover’de bulunan Leibniz

Üniversitesi Üretim Teknolojisi ve Makine Enstitüsü ile Almanya’nın kuzeyindeki Varel şehriden Machining Innovations Network tarafından hazırlanan iki günlük konferansta, EMO 2013 Fuarı’nın odağındaki konulardan bir diğeri ise; hava ve uzay yolculuğundaki yeni üretim teknolojileri olacak. Bu önemli uluslararası etkinlikte endüstri ve araştırma alanından uzmanlar, güncel gelişmeler ve geleceğe ilişkin öneriler üzerine fikir alışverişinde bulunmak üzere 13’üncü kez bir araya gelecek. Üretici firmaların ekonomik alanda rekabet güçleri açısından ham madde işleme ile ilgili çözümler hayati önem taşıyor. Machining Innovations Network bu amaçla “Hava ve Uzay Yolculuğunda Üretim Teknolojileri” başlıklı EMO konferansına ek olarak, yüksek kaliteli yapı bileşenlerinde, yenilikçi ve uygulamaya dönük genel çözümlerle ilgili bir etkinlik gerçekleştirecek.



CETOP BAŞKANLIĞI'NA AHMET SERDAROĞLU SEÇİLDİ

CETOP (AVRUPA HİDROLİK VE PNOMATİK KOMİTESİ) YÖNETİM KURULU BAŞKANLIĞI'NI ÜÇ YIL SÜREYLE AHMET SERDAROĞLU YÜRÜTECEK.

Hidrolik ve Pnömatik sektörünün Avrupa komitesi olan CETOP, 1962 yılında İsveç'in Stockholm şehrinde kuruldu. Komite, Türkiye'nin de içinde bulunduğu 17 Avrupa ülkesindeki hidrolik ve pnömatik sektörünün şemsiye organizasyonu olarak görev yapıyor. İmalatçı ve satıcı olarak binin üzerinde firmayı temsil eden CETOP, Avrupa hidrolik ve pnömatik sektörünün yüzde 85'ini kapsıyor. Üye ülkelerin dernek başkanlarından oluşan CETOP Genel Kurulu için yılda bir kez toplanan genel kurul üyeleri, sektörel gelişmelerle ilgili bilgi alışverişinde bulunuyor ve geleceğe yönelik çeşitli kararlar alıyor. CETOP'un 2009 yılın-

daki genel kurul toplantısı AKDER'in ev sahipliğinde İstanbul'da gerçekleştirilmişti.

Yedi kişilik yönetim kurulu tarafından idare edilen CETOP, genel kurul yanında ayrıca yönetim kurulu ve yönetim kuruluna bağlı komisyonlardan meydana geliyor. Başkan, başkanın selefi ve üyelerden oluşan CETOP Yönetim Kurulu'nda ise üyeler aynı zamanda komisyonlara da başkanlık ediyor. Yönetim kurulu her ay düzenli olarak sesli konferans sistemi kullanarak, yılda üç-dört kez ise yüz yüze toplantılar düzenleyerek görevini sürdürüyor. Görev süresi üç yıl olan yönetim kurulunda üyeler en fazla iki dönem seçilebiliyor. Her üç yılda bir yapılan seçimli genel kurul sonucunda, görev süresi dolan üyelerin yerine yeni adaylar seçilerek komitenin yeni yönetimi belirleniyor.

Hollanda'nın Lahey şehrinde 31 Mayıs'ta gerçekleştirilen CETOP Genel Kurul Toplantısı'nda 2013-2016 yılları arasında komiteyi yönetecek üyeler belirlendi. Yönetim kurulu başkanlığını Ahmet Serdaroglu'nun üstleneceği yeni yönetimde başkan yardımcılıklarını; Domenico di Monte, Stefan König, Jérôme Bataille ve Sten-Ove Claesson yürütecek. Türkiye'nin hidrolik ve pnömatik



Ahmet SERDAROĞLU
CETOP Yönetim Kurulu Başkanı

sektörüne 27 yıldır hizmet veren Akışkan Gücü Derneği'nin (AKDER), 2008-2010 yılları arasında Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı da üstlenen Ahmet Serdaroglu; 2010-2013 yılları arasında CETOP Yönetim Kurulu'nda Ekonomik Komisyon Başkanı olarak görev yapmıştı.

CETOP ÜYESİ DERNEKLER

- Belçika/FIMOP
- Çek Cumhuriyeti/CHAP
- Finlandiya/FHPA
- Fransa/ARTEMA
- Almanya/VDMA
- İtalya/ASSOFLUID
- Hollanda/FEDA
- Norveç/HPF
- Polonya/CHPDC
- Romanya/FLUIDAS
- Rusya/FPA
- Slovenya/FTS
- İspanya/AIFTOP
- İsveç/HPF
- İsviçre/GOP
- İsviçre/SWISSMEM
- Türkiye/AKDER
- İngiltere/BFPA

CETOP YENİ YÖNETİM KURULU

- Başkan: Ahmet Serdaroglu, Türkiye
- Başkan Yardımcısı, Ekonomi: Domenico di Monte, İtalya
- Başkan Yardımcısı, Pazarlama ve İletişim: Stefan König, Almanya
- Başkan Yardımcısı, Teknik: Jérôme Bataille, Fransa
- Başkan Yardımcısı, Eğitim: Sten-Ove Claesson, İsveç
- Geçmiş Dönem Başkanı: Etienne Piot, Fransa
- Onursal Başkan: Amadio Bolzani, İtalya
- Genel Sekreter: Sylvia Grohmann-Mundschenk, Almanya

ORYEM

YEM MAKİNA TEKNOLOJİLERİ

YEM MAKİNA
İMALATINDA
TEKNOLOJİ
FARKI



ORYEM MAKİNA SANAYİ ve TİC.A.Ş
O.S.B. 6 Sk No: 9 KONYA / TÜRKİYE
T: +90 332 239 13 14 / 239 13 20
F: +90 332 239 13 15
oryem@oryem.com.tr
www.oryem.com.tr



UNORMAK
GARANTİSİ VE GÜVENCESİ ALTINDADIR



“YENİ YATIRIMLARIMIZ KOMŞU ÜLKELERLE TİCARETİMİZİ ARTIRACAK”

Araç üstü ekipman sektöründe üretim yapan Ansan Hidrolik, yeni tesisini Van’da açmayı planlıyor. Ansan Hidrolik Genel Müdürü Ali Canayakın; inşaatına bu yıl başlanan yeni tesisin komşu ülkelerle ticaretlerini artıracığını söyledi.



Ali ve Nurten Canayakın tarafından 2006 yılında İzmit’te kurulan Ansan Hidrolik; üretim faaliyetlerine, 500 metrekare kapalı, 4 bin 500 metrekare açık alandan oluşan tesislerinde devam ediyor. Aralarında Cezayir, Suriye, Suudi Arabistan, Türkmenistan, İran ve Yunanistan’ın da bulunduğu 13

ülkeye ürünlerini ihraç eden firmasının; 2013 hedefleri arasında ihracat gerçekleştirdiği pazarların sayısını artırmak yer alıyor.

Ürün çeşitleriniz ve ürünlerinizin özellikleri nelerdir?
Ansan Hidrolik olarak Türkiye’deki iş güvenliği sektöründeki ürün açığını

gidermeyi ve bu alanda pazara sunduğumuz ürünlerle öncü bir kuruluş haline gelmeyi amaçlıyoruz. Faaliyete başladığımız günden itibaren; kaliteden ödün vermeden, dünya teknolojilerini yakından takip ederek, şeffaf üretim yapmaya devam ediyoruz. Ürün yelpazemiz içinde: Eklemlı, teleskopik, eklemlı-teleskopik ve vinç platform-



larla makaslı, kayar kasa, kaldır götür kurtarıcılar ve yürüyüşlü platformlar yer alıyor. Ar-Ge departmanımız teknolojik gelişmeleri yakından izliyor ve daha iyiye ulaşma doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyor. Firmamız müşterilerin özel isteklerine de cevap vermeye çalışıyor. Düşük maliyetle yüksek verimliliği bir arada sunan ürünler geliştirerek, alanımızda dünya markası haline gelmeyi hedefliyoruz.

Firmanızın hizmet verdiği sektörler hangileridir?

İş ve işçi güvenliğine verilen önemin artması nedeniyle ürünlerimizin kullanım alanları yaygınlaştı. Bu sebeple pazarın beklentilerini yakından izlememiz gerekiyor. Farklı sektörlerde faaliyet gösteren müşterilerimizi ziyaret ediyor; ne tür araçlara ihtiyaçları olduğunu belirleyip, isteklerine en iyi şekilde cevap verebilecek verimlilikte ürünler imal ediyoruz. Pazarlama biriminin piyasadadan aldığı geri dönüşler ile müşteri ziyaretleri sırasındaki gözlemler Ar-Ge departmanımıza aktarılıyor ve yeni projeler üzerine çalışmalarımız aralıksız sürüyor. Sektörümüzde ithal edilen ürünlerin, Avrupa standartlarında yeni teknolojilerle Türkiye’de üretilmesi için çalışıyoruz.

Ar-Ge çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?
İhtiyaçların ve teknolojinin sürekli değişip gelişmesi sonucunda müşterilerimizin istekleri de farklılaşıyor. Ansan olarak



KOSGEB’in desteğiyle geliştirdiğimiz yeni ürünleri bu yıl pazara sunduk.

bu hıza ayak uydurmak, müşterimizin beklentilerini karşılamak için Ar-Ge çalışmalarına önem veriyoruz. Ar-Ge departmanımız yeni ürünler geliştirmek ve var olan ürünlerimizi daha kullanışlı ve teknolojik hale getirmek için çalışıyor. KOSGEB’le işbirliği içinde geliştirdiğimiz yeni ürünleri bu yıl pazara sunduk. Firmamız ayrıca tersanelerin ya da askeri limanların ihtiyaçlarına yönelik, tamamen özel tasarımı ürünler de imal ediyor.

“VAN’DA YENİ FABRİKA İNŞA EDİYORUZ”

Van’da hizmete açmayı planladıkları yeni tesisleriyle üretim hacimlerini artıracaklarının söyleyen Ansan Hidrolik Genel Müdürü Ali Canayakın; “5 bin metrekarelik bir alanda üretim yap-



Türk firmaları, taklit etmek yerine kendi tasarımlarını üretmeye başladı. Bu doğrultuda çalıştığımız takdirde geleceği şekillendiren ülkelerden biri olabiliriz.

cak bu yeni tesisimizle, Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki istihdama katkı sunmayı ve komşu ülkelerle sınır ticaretini direkt gerçekleştirmeyi amaçlıyoruz" dedi.

Ulusal ya da uluslararası fuarlara katılıyor musunuz? Firmanız için fuarların önemi nedir?

Alanımızla ilgili fuarlara katılmaya çalışıyoruz. Fuar organizasyonları için ciddi bütçeler ayırıyoruz. Bazen katıldığımız fuar takvimi o kadar sıkı-

şıyor ki demo ürünlerimizi bir fuardan diğerine gönderiyoruz. Fuarların, yapıları itibarıyla birçok profesyonel alıcı ve satıcıyı buluşturan önemli organizasyonlar olduğunu düşünüyoruz. Bölgesel ziyaretlerle oluşturmaya çalıştığımız müşteri portföyümüze; çeşitli sebeplerle dahil edemediğimiz müşterilerle fuarlarda bir araya geliyoruz. Birebir ziyaretlerde müşterilerimize ürünlerimizi çalışır halde sunamıyorsunuz. Fuarlar bu ihtiyaca da cevap veriyor. Potansiyel müşterilerimize ürünlerimizi doğrudan tanıtıyor ve her konuda bilgi aktarabiliyoruz.

Firmanızın ihracat potansiyeli hakkında bilgi verir misiniz?

Bilinçli ve planlı adımlarımızın sonucunda, şirketimizin kuruluşundan kısa bir süre sonra ihracata başladık. Ansan Hidrolik olarak ihracat hedeflerimizi saptadıktan sonra, çeşitli yurt dışı fuarlara ve ticari heyet gezilerine katılarak pazar araştırmaları yaptık. Bu çalışmalar sonucunda da ilk ihracatımızı Cezayir'e gerçekleştirdik. Bizim için oldukça önemli olan bu ülkenin ardından; Suriye, Suudi Arabistan, Türkmenistan, İran

ve Yunanistan'a da ihracat yapmaya başladık. Bugün itibarıyla dünyanın 13 ülkesine ürünlerimizi ihraç ediyoruz. İhracat kalemlerimizin büyük kısmını, uzmanlık alanımızı oluşturan ve elektrik arıza bakım işlerinde kullanılan elektrik izolasyonlu araçüstü sepetli platformlar oluşturuyor. Bunun yanı sıra belediyeler, temizlik firmaları ve vinç kiralama firmalarınınca tercih edilen yüksek metrajlı platformlar ve yine makaslı-yürüyüşlü platform modellerinin de ihracatını gerçekleştiriyoruz. Türk firmalarının yurt dışındaki itibarı artıyor. Özellikle Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkelerinin Türk firmalarına duyduğu güven giderek büyüyor. Bu olumlu gelişmeler, çevre ülkelerde ticaret yapmamızı kolaylaştırıyor. Kalite ve fiyat dengesini sağlayabildiğimiz için ürünlerimiz Avrupa ülkelerinde de kabul görüp tercih ediliyor. İhracat yapmak; farklı bölgelerdeki müşterilerinin olaylara verdiği tepkileri öğrenmemiz, çalışma prensipleri hakkında bilgi edinmemiz ve müşterilerin ikna edilebilmesi konusunda tecrübe kazanmamızı sağladı. Ayrıca yine müşterilerimizle yaptığımız görüşmeler; hangi ülkenin hangi ürüne daha yatkın olduğunu, bölgenin coğrafi durumunu ve insanların araç kullanımı konusunda kabiliyetlerini öğrenmemize yardımcı oldu. Tüm bu gözlem ve birikimler sonucunda, biz de bu yılın başında oluşturduğumuz yol haritasıyla atacağımız adımları netleştirdik.

"2006 YILINDAN BU YANA 600'E YAKIN ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN ÜRETTİK"

Hizmet verdikleri pazarın çok geniş olduğunu ve her geçen gün de büyümeye devam ettiğini ifade eden Canayakın; "Doğru ve dürüst hizmet verdikçe pazar payınız artar. 2006 yılından bu yana iç pazar için ürettiğimiz 600'e yakın araçla pazar payımızı sürekli artırdık. Alanımızda yurt içi pazarın yüzde 40'ına sahibiz. Araç üstü ekipman kullanma bilinci ülkemizde ve Doğu coğrafyasında gittikçe artmaya başladı. Aynı şeyi Orta Asya ve Afrika ülkeleri için de söyleyebilirim. Bu durum yeni pazarlara açılmak için önemli bir avantajdır. Yurt dışı pazar payımız için oran vermem oldukça zor ancak ilk günden bu güne, hala aynı müşterilerle ve gün geçtikçe artan bir kapasiteyle çalışmamız gücümüzün göstergesi" dedi.





İhracat konusunda karşılaştığınız sorunlar var mı?

Araç üstü ekipman ihracatı söz konusu olunca farklı sıkıntılarla karşılaşılıyor. Bu kapsamda ürünün satılacağı ülkeye uygun motor özelliklerinde araç bulmak en fazla zorlandığımız konuların başında geliyor. Uygun araç bulunsa bile, araç üreticilerinin kendi distribütörleri ile yaptıkları anlaşmalardan ötürü istediğimiz ülkeye ihraç kayıtlı ürün gönderemiyoruz. Yine araç üstü ekipman ihracatında, araç satıcılarının ücreti bizden araç siparişinde istemeleri ve müşterilerimizin de akreditifle vadeli ürün almak noktasındaki tercihleri; finansman konusunda bizi oldukça zorluyor.

Sektöre bakıldığında sizce en büyük sorun nedir?

Kalifiye eleman bulamamanın makine üreticilerinin en büyük sorunu olduğunu düşünüyorum. Bizim gibi özel ekipmanlar üreten firmalar içinse bu zorluk bir kat daha fazla artıyor. Piyasada konusunda deneyime sahip eleman bulunmadığı durumlarda, belirlenen kriterlerin bazılarında -daha sonra çeşitli eğitimlerle bu durumu telafi etmek kaydıyla- taviz verilerek çalışma yoluna gidiliyor. Bunun dışında karayolları yönetmeliğiyle belirlenen bazı zorunluluklar kimi zaman imalatımızı, kimi zaman da müşterilerimizin isteklerini kısıtlıyor. Örneğin araçların boyutlarıyla ilgili kısıtlamalar müşteri-

rilerimizin araç seçimlerini etkilerken biz imalatçıları da orijinal şase üzerinde bazı oynamalar yapmaya zorluyor.

Personelinizin teknik gelişimi konusunda ne tür çalışmalar yapıyorsunuz?

Firmamızda işe başlayan her çalışanımız, çalışma alanıyla ilgili çeşitli oryantasyon süreçlerinden geçer. Bunun yanında iş güvenliği, yeni teknolojiler, teknik altyapılar hakkında belirli dönemlerde; gerek şirketimiz bünyesindeki yetkin mühendislerimiz, gerekse dışarıdan getirdiğimiz danışmanlar aracılığıyla eğitimler düzenliyoruz. Bu zamana kadar fabrikamızda ciddi bir iş kazası, yaralanma ve sakatlanma durumu yaşanmaması özenle uyguladığımız bu eğitimlerin bir sonucudur.

"2013 YILINDA İHRACATIMIZI DAHA DA ARTIRACAĞIZ"

2012'nin Ansan açısından her anlamda çok başarılı ve verimli bir yıl olduğunu belirten Canayakın; 2013 yılında da bu başarıyı devam ettirip Türkiye'de imalatı olmayan, Avrupa'dan ithal edilen araçları üretmeye devam edeceklerini belirtti. Canayakın sözlerini şöyle sürdürdü: "2012 yılı piyasadaki payımızın artmasının yanı sıra firma içinde de kurumsallaşma çalışmalarına hız verdiğimiz ve bu çalışmaların meyvelerini almaya başladığımız bir yıl oldu. Ürün siparişlerimizle beraber istihdam kapasitemizi de artırarak, yeni

ALİ CANAYAKIN KİMDİR?



Erzurum'da 1959 yılında doğan Ali Canayakın, Çukurova Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Uzun yıllar Petrol Ofisi'nde çalışan Canayakın, daha sonra sırasıyla; Erk Petrol, Alpet ve İzgaz gibi şirketlerde yönetici olarak görev yaptı. 2006 yılında eşi Nurten Canayakın ile Ansan Hidrolik'i kuran Ali Canayakın halen şirketin genel müdürü olarak çalışmalarını sürdürüyor.

teknolojileri ve ilk defa Türkiye'de bizim gerçekleştirdiğimiz Ar-Ge projelerini devreye soktuk. 2013 yılında da var olan ihracatımızı artırıp yurt dışı pazarlarda daha fazla yer alacağız. Kurumsallaşma çalışmalarımıza devam ederek platform sektörünü 'atölye üretimi anlayışından' kurtarmayı ve planlı, eş zamanlı bir kurum haline getirmeyi amaçlıyoruz."

Sektörün geleceği hakkında neler düşünüyorsunuz?

Türkiye son yıllarda üretimin farklı alanlarında önemli atılımlar yaptı. Artık Türk firmaları, taklit etmek yerine kendi tasarımlarını üretiyor. Bu düzeye ulaşılmasında; bilgiyle teknolojiyi harmanlayabilen ve müşterilere ihtiyaçları doğrultusunda yeni ürünler sunabilen özgüveni gelişmiş mühendislerimizin katkısı oldukça büyük. Güçlüyüz ve gücümüzü kendimize duyduğumuz güvenden alıyoruz. Bu çaba ve azimle devam ettiğimiz sürece geleceği şekillendirenlerden ülkelerden biri olacağız.



“30 TONDAN 3 BİN TONA KADAR PRES ÜRETİYORUZ”

Hidrolik pres imalatı alanında 37 yıldır faaliyet gösteren Hürsan Pres; standart ürünlerinin yanında, müşterilerinin özel ihtiyaçlarına cevap veriyor. Bu yıl Ar-Ge'ye ayırdıkları payı artırarak makine parkını geliştirdiklerini vurgulayan Hürsan Pazarlama Müdürü Ali Bağcı; “Markamızın nesiller boyu devam etmesi için gerekli tüm çabayı göstereceğiz” dedi.

Hüseyin Bağcı tarafından 1976 yılında Konya’da kurulan Hürsan Pres, dünyanın birçok ülkesine makine ihraç ediyor. Firmalarının kuruluşundan itibaren müşteri memnuniyetini esas alarak kaliteli malzeme, özenli işçilik, tecrübe ve teknolojiyi buluşturduklarını ifade eden Ali Bağcı; artan bir hızla büyüyen pazarda rekabeti aşmak için gelişen teknolojiyi yakından takip ederek, üretim alanlarının tümünde uyguladıklarının altını çizdi.

Hidrolik pres üretiminizi nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Konya 2. Organize Sanayi Bölgesi’ndeki üretim tesislerimizde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 7 bin metrekaresi açık, 5 bin 500 metrekaresi kapalı alandan oluşan fabrikamızda; müşteri memnuniyetini esas alarak, kaliteli malzeme ve özenli işçilikle tecrübeyi teknolojiyle buluşturuyoruz. Hürsan olarak deneyimli mühendislerden oluşan Ar-Ge ve üretim ekibimizle; dizayn aşamasından üretime, üretimden de son kullanıcıya kadar uzanan süreçte kaliteden ödün vermiyoruz.

Ürün çeşitleriniz ve bunların özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?

Firmamız, 30 tondan 3 bin tona kadar müşterilerimizin isteği doğrultusundaki taleplere cevap verebilecek





Üretim politikamızı;
“bir presi bitirdiğimiz
andan itibaren
bu presin daha
üst modelini nasıl
yapabiliriz?” düşüncesi
şekillendiriyor.

kalite standartlarına uygun ürünler arasında seçiyoruz. Daha sonra bu malzemeler fabrikamızda, her biri kendi alanında uzmanlaşmış personelimiz tarafından özenle işlenerek, müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap veren yüksek teknolojiye sahip hidrolik presler olarak pazardaki yerini alıyor. Hürsan Pres olarak maksimum kalite ve maksimum hizmet anlayışının; dizayn aşamasından üretime, üretimden son kullanıcıya kadar uzanan bir süreç olduğunu bilerek çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Artan bir hızla büyüyen pazarda rekabeti aşmak için gelişen teknolojiyi devamlı yakından takip ederek kullanım ve üretim alanlarının tümünde uyguluyoruz. Üretim poli-

kapasiteye sahip bir işletmedir. Ürün gamımız içinde; hidrolik atölye presleri, hidrolik derin çekme presleri, hidrolik özel amaçlı açık ve kapalı tip sıvama presleri, çelik konstrüksiyon hidrolik sıvama presleri, gemi inşasında kullanılan hidrolik tersane presleri, beton döküm üzerine test presleri, hidrolik sac desen presleri, çuval balya presleri, karton-klasör sıvama presleri, ahşap mobilya presleri bulunuyor. Bunların yanında müşterilerimizin özel isteklerine de cevap veren presler imal ediyoruz. Bizim üretim politikamız tamamen müşteri odaklıdır. Müşterilerimizin ürünlerimizde istediği en küçük ayrıntıyı; teknoloji ve yeni sistemlerle birleştirip, maksimum çözümler geliştiriyoruz. Böylelikle her ürünümüz yeni özellikler ve teknolojiyle donatılmış olarak müşterilerimizin beğenisine sunuluyor.

Ar-Ge konusundaki çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

Firmamız tüm ürünlerinin sahip olduğu TSE ve CE belgesiyle, uluslararası

sı standartlarda üretiyor. Üretimde kullandığımız tüm malzemeleri yüksek





Türk üreticiler makine imalatı konusunda, global rakipleriyle boy ölçüşebilecek kapasiteye ve güce ulaştı.

tikamızı; bir presi ürettiğimiz andan itibaren "Bu presin daha üst modelini nasıl yapabiliriz?" düşüncesiyle şekillendiriyoruz. Firmamız açısından Ar-Ge çalışmaları yaşamsal bir öneme sahip. Bu bilinç doğrultusunda çalışan Ar-Ge ekibimizin tamamı işlerine son derece hakim mühendislerden oluşuyor.

Sektörünüzle ilgili fuarlara katılıyor musunuz?

Yurt içi ve yurt dışında sektörümüzle



ilgili düzenlenen birçok fuara katılıyoruz. Fuarları, firmamızın tanıtımı ve potansiyel müşterimizle buluşma ko-

nusunda oldukça önemli buluyorum. Bunun yanı sıra; dış pazarlara açılmak, rekabet gücünü geliştirmek ve mevcut rekabet gücünün sürekliliğini sağlamak açısından da ihracatçılar için fuarlar "olmazsa olmaz" değere sahip organizasyonlardır. Fuarlarda tanıştığımız çok sayıda müşterimize, fuar sonrası ürünlerimizi gönderdik ve bu yöndeki temasları her yeni fuarda kurmaya devam ediyoruz.

Çalışanlarınızın gelişimine yönelik ne tür faaliyetleriniz mevcut?

Çalışanlarımızı görev yaptıkları departmanlara göre, yıl içinde sanayi ve ticaret odalarının düzenlediği çeşitli eğitim programlarına ve sempozyumlara gönderiyoruz. Ürün ve hizmet kalitesinin, çalışanların kalitesiyle başladığını düşünen bir firma olarak; teknik altyapı konusunda üstün donanıma sahip Hürsan'ın kalitesini korumak adına da kendi bünyemizde verdiğimiz eğitim çalışmalarımız mevcut.

"CİROMUZUN YÜZDE 45'İNİ İHRACAT OLUŞTURUYOR"

Firmalarının yıllık cirosunun yüzde 45'ini ihracatın oluşturduğunu ifade eden Hürsan Pres Satış Müdürü Ali Bağcı; "İhracat rakamlarımızla beraber üretim kapasitemiz de her geçen yıl artıyor. Ürünlerimiz Ortadoğu





ülkelerinde, Suudi Arabistan, Yemen, Ürdün, Suriye, Mısır, Sudan, Birleşik Arap Emirlikleri'nde; Almanya, Fransa, Polonya, Romanya, Belçika, Portekiz gibi AB ülkelerinde ve Brezilya, Vietnam, Singapur gibi uzak coğrafyalarda yoğun ilgi görüyor" dedi.

İhracat konusunda yaşadığınız sıkıntılar var mı?

Ülkemizde yakıt fiyatlarının oldukça yüksek olması nedeniyle CIF ve C&F gibi satışlarımızda, verilen navlun ücretlerini müşterimize yansıtırken sorun yaşıyoruz. Bunun dışında bugüne kadar ihracat konusunda teknik ya da bürokratik bir sorunla karşılaşmadık.

Sektörünüzün en temel problemi nedir?

Rekabetin oldukça yoğun olduğu bir sektörde iş yapıyoruz. Hal böyle olunca; kalifiye eleman eksikliği, kalitesiz ve kullanışsız ürün ve faiz-

fiyat uygulaması gibi birçok sorunla baş etmek zorunda kalıyoruz. Hürsan olarak bu sorunların altında ezilmemek için her zaman en iyiyi yapmayı ilke edindik. Bu sebeple de yüksek kaliteli üretim, müşteri memnuniyeti, doğru stratejileri belirleme, belirlenen stratejileri doğru yer ve zamanda uygulama gibi çözümlerle sektörde karşılaştığımız problemleri aşmaya çalışıyoruz. Bu çerçevede işimizin pazarlama boyutuna da özel bir önem veriyoruz. Müşterilerimizin ürünlerimizi doğru ve en fazla fayda görecekleri şekilde kullanabilmeleri için gerekli kullanım talimatlarını ve dokümantasyonları eksiksiz sağlıyoruz. Pazarlama programımızı henüz daha üretim aşamasında belirleyerek yola bu şekilde çıkıyoruz. Yine pazarlama faaliyetlerimizi en iyi şekilde gerçekleştirmek için yurt içinde ve yurt dışında fuar-seminer-iş toplantısı

ALİ BAĞCI KİMDİR?



Konya'da 1982 yılında doğan Ali Bağcı, 1990 yılında aile şirketi halini alan Hürsan Pres'te Pazarlama Müdürü olarak görev yapıyor.

gibi aktivitelerde elimizden geldiğince yer almaya çalışıyoruz.

"TEMEL İLKEMİZ; SANAYİCİNİN İHTİYAÇLARINA CEVAP VERMEK"

Hürsan'ın, üretim kalitesini bozmadan sanayicinin ihtiyaçlarına cevap vermeyi temel ilke edindiğini vurgulayan Bağcı, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bulduğumuz her alanda ileriye gitmek şirketimizin değişmez hedefi. Hem iç piyasada, hem de dış pazarlarda her geçen gün daha da büyürken Ar-Ge'ye ayırdığımız payı artırarak ve fabrikamızın makine parkını genişleterek sağlıklı bir büyüme için gerekli olan tüm tedbirleri de alıyoruz. Hürsan markasının nesiller boyu devam etmesi için gerekli tüm çabayı da göstermeye devam edeceğiz."

Türk makineleri ve Türk makinecileriyle ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz? Makine imalatı konusunda Türk üreticiler global rakipleriyle boy ölçüşebilecek kapasiteye ve güce ulaştı. Öyle ki, ithal ürünlerle aynı kaliteyi daha uygun fiyatlara sunabiliyoruz. Makine imalat sanayisinin, sanayileşmenin asli unsuru olduğunu kavrayan firmaların sayısı fazlaştıkça ülkemizin makine üreticiliği alanındaki başarısının daha da artacağını düşünüyorum.

TIBBİ CİHAZLAR SEKTÖRÜ SAĞLIKLI BÜYÜYOR

Türk tıbbi cihazlar sektörü çok genç bir endüstri kolu olmasına rağmen dünyadaki yapıya paralel olarak sağlıklı gelişimini sürdürüyor. Tıbbi cihazlar ihracatı 2012 yılında yüzde 37,5 artan Türkiye, Avrupa'da 18'inci dünyada ise 38'inci sırada yer alıyor.





Tıbbi cihazlar sektörü, çok çeşitli ürün ve teknolojileri kapsayan bir alandır. Hastalıkların teşhis ve tedavisi ile yaşam kalitesinin yükseltilmesinde önemli bir yere sahip olan tıbbi cihazlar; ileri teknoloji ve geleneksel ürünler olarak gruplandırılabilir. İleri teknoloji ürünler, tedaviye ve teşhise yönelik kullanımlar için özel olarak dizayn edilen nitelikli cihazlardan oluşur. Daha geleneksel ürün pazarı ise çeşitli teşhis ve tedavi ürünlerini içerir. Kazancın düşük olduğu bu bölüm yüksek iş hacmine sahiptir. Dinamik yapıya sahip olan tıbbi cihazlar sektörü, dünya genelinde en hızlı gelişen sektörlerin başında geliyor. Ticaret hacmi açısından dünya ekonomisinde önemli bir yere sahip olan tıbbi cihazlar sektörü, Türkiye sanayisi içindeki konumunu güçlendirmesine karşın,

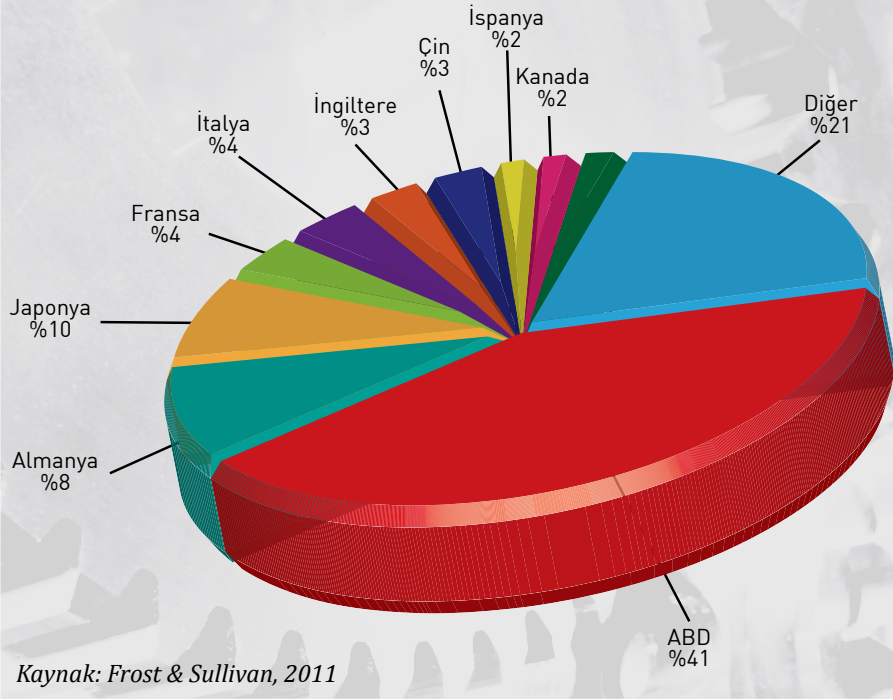
üretim ve iç talebin karşılanabilirliği açısından ise hala istenilen noktaya ulaşamadı.

TÜRKİYE'DE TIBBİ CİHAZ ÜRETİMİ

Tıbbi cihaz sektörü, Türkiye'de çok genç bir endüstri kolu olmasına rağmen dünyadaki yapıya paralel olarak gelişimini sürdürüyor. Bu eğilimin ileride hem hacimsel hem de katma değer olarak artması bekleniyor. Toplumsal refahın artması, yaşam kalitesi standartlarının yükselmesi, köyden kente nüfus göçünün devam etmesi ve insanların ortalama yaşam sürelerinin uzaması, sektörün büyümesinin temel nedenlerini oluşturuyor. Türkiye'de tıbbi cihaz ürünleri pazarı Sağlık Bakanlığı tarafından düzenleniyor. Ayrıca bu amaçla özel olarak Tedavi Hizmetleri Genel Müdürlüğü bünyesinde Biyomedikal Mühendislik

Hizmetleri Daire Başkanlığı, Piyasa Gözetimi ve Denetimi Şube Müdürlüğü ve Tıbbi Cihazlar Planlama Şube Müdürlüğü faaliyet gösteriyor. Tıbbi cihazlar sektörü, TOBB bünyesinde Türkiye Medikal Sektör Meclisi ile temsil ediliyor. Genel anlamda tıbbi cihazlar firmalarının üretimleri, ulusal imalat sanayinin yüzde 0.83'ünü, istihdamın da yüzde 0.81'ini oluşturuyor. Uzmanlara göre tıbbi cihazlar sektörü; faaliyet gösteren firma sayısı, yeni ürün üretim kapasitesi ve pazar hacmi bakımından Türkiye'de hızla büyüyen ve potansiyeli artan sektörlerden biridir. Sektörde bin 100'ün üzerinde üretici bulunuyor. TUSİAD raporlarına göre onaylı ürün sayısı ise 1 milyon 581 bin 128 adettir. Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği'nin (SADER) araştırmalarına göre Türkiye'de tıbbi cihazlar üretiminde ara eleman ihtiyacı, usta-çırak

TIBBİ CİHAZLAR ÜRETİMİNİN ÜLKELERE GÖRE DAĞILIMI



ilişkisi ile kapatılmaya çalışılıyor. Tıbbi cihazlar sektörünün meslek tanımı ise hala bulunmuyor. Sektörde daha çok orta ölçekli firmalar üretim yapıyor. Üretilen ürünler belirli alanlarla sınırlı kaldığından, ileri teknoloji cihazların üretimine henüz geçilemedi. Son yıllarda tıbbi cihazlar sektörünün önemi fark edilmesiyle Tıbbi Cihazlar Kurumu gibi yeni yapılar oluşturuldu. Devlet kurumları üretim teşviklerini artırmasına rağmen, bu teşvikler henüz yeterli seviyeye ulaşmadı. Pazarda küçük ve orta ölçekli firmalar güç kaybederken, global firmalar daha da güçleniyor. İhracat ürün grupları kolay üretilebilir ürünlerden oluşan sektörde, yüksek Ar-Ge, mühendislik ve bilgi gerektiren yüksek

teknoloji ürünleri ise ithal ediliyor. Sektörde faaliyet gösteren firmalar başta; ortopedi, tıbbi görüntüleme, tıbbi gaz

sistemleri, santrifüj, hastane bilgi sistemine yönelik donanım ve yazılımlar, cerrahi aletler, kalp ve damar cerrahisinde kullanılan tubing set, kardiyopleji setleri, taş kırma cihazları, ameliyat lambaları, anestezi cihazları, hasta başı monitörleri, elektrokoter, cerrahi aspiratörler, oksijen verme cihazları, röntgen cihazları, buhar ve kuru hava sterilizatörleri olmak üzere farklı alanlarda üretim yapıyor. Üretici firmalar ağırlık olarak; Ankara, İzmir, İstanbul, Bursa, Adana, Gaziantep, Samsun ve Trabzon'da faaliyet gösteriyor. Sektörün ekonomik değeri büyümesine rağmen firma sayıları azalıyor. Üretimi teşvik edecek çalışmalar başlatılmasına karşın uzmanlar bu gelişmelerin çok yavaş ilerlediği görüşünde birleşiyor. Henüz pratik olarak uygulanmasa da sağlıkta Off-Set alımlarına yönelik gerekli çalışmalar başlatıldı. Böylece cari açığın azaltılması ve Türkiye'de teknoloji transferinin istenilen düzeyde gerçekleşmesi amaçlanıyor.

TÜRKİYE'NİN TIBBİ CİHAZ İHRACATI ARTIYOR

Türkiye'nin tıbbi cihazlar ihrac ettiği ülkelerin başında; Almanya, Azer-

Türkiye'nin tıbbi cihaz ihracatı yaptığı ülkelerin başında; Almanya, Azerbaycan, Fransa, Irak ve İtalya geliyor.





baycan, Fransa, Irak ve İtalya geliyor. İthalat ise ağırlıklı olarak; Amerika, Almanya, Çin ve Japonya'dan yapıyor. Türkiye'nin 2011 yılında tıbbi cihazlar ihracatı yüzde 37,5 artış gösterdi. 2009 yılında küresel ekonomik krizin etkisiyle dünya genelinde sert bir düşüş yaşanmasına rağmen dış ticaret eğilimlerine bakıldığında Türkiye'nin küresel ekonomik krizden diğer ülkeler kadar olumsuz etkilenmediği görüldü. 2010 yılında 138 milyon dolar olan Türkiye'nin tıbbi cihazlar ihracatı, 2011 yılında 180 milyon dolara, 2012 yılında da 256 milyon dolara yükseldi. Türkiye'de üretilen tıbbi cihazların ekonomik değerinin ise yaklaşık 1 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor. Yatırım açısından güvenli bulunan Türkiye pazarı, gelişime açık yapısıyla rekabet gücünü koruyor.

TEKNOLOJİK GELİŞMELER, AR-GE VE İNOVASYON

Türkiye'de elektronik montaj alanında üretim yapan çok sayıda firma bulunuyor. Hidrolik, pnömatik devre elemanları ve dişli aksamları yerli firmalar tarafından üretiliyor. Ayrıca yerli üretim

plastik enjeksiyon ve şişirme makinaleri dünyaya ihraç ediliyor. Sektörde motor üreten firmalar da bulunuyor. Birkaç üniversitede de çeşitli sensörlerin üretimi gerçekleştiriliyor. Buna karşın sensör teknolojisi alanında Türkiye'de hiçbir yatırım bulunmuyor. Dünya genelinde faaliyet gösteren global firmalar, tıbbi cihazlar üretimini-

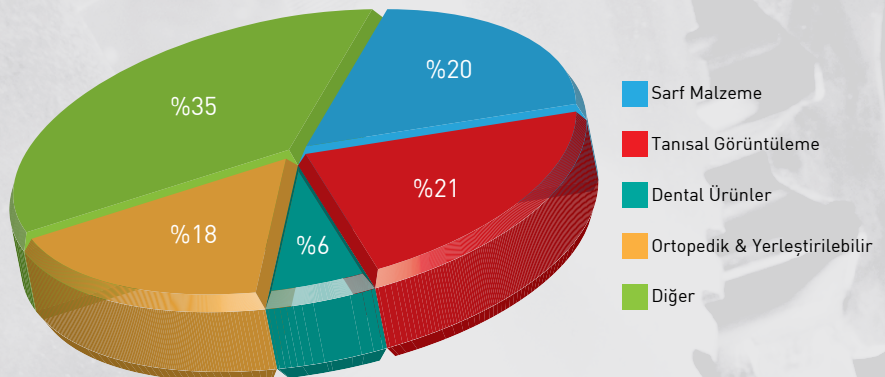
2010 yılında 138 milyon dolar olan Türkiye'nin tıbbi cihazlar ihracatı, 2011 yılında 180 milyon dolara, 2012 yılında da 256 milyon dolara yükseldi.

de yıllık işletme gelirlerinin yüzde 8'ini Ar-Ge'ye ayırırken Türk firmalarında bu oran yüzde 0.8 düşüyor. Sürekli ithalat gerçekleştirmenin, ülkeyi bilim ve teknoloji geliştirmekten alıkoyarak dışa bağımlı hale getirdiğini söyleyen SADER Yönetim Kurulu Başkanı Engin Arel: "Sektörler arası birlik kurulmuyor, bilim-sanayi işbirliği istenilen düzeyde gerçekleştirilemiyor" dedi.

DÜNYA TIBBİ CİHAZ PAZARI BÜYÜYOR

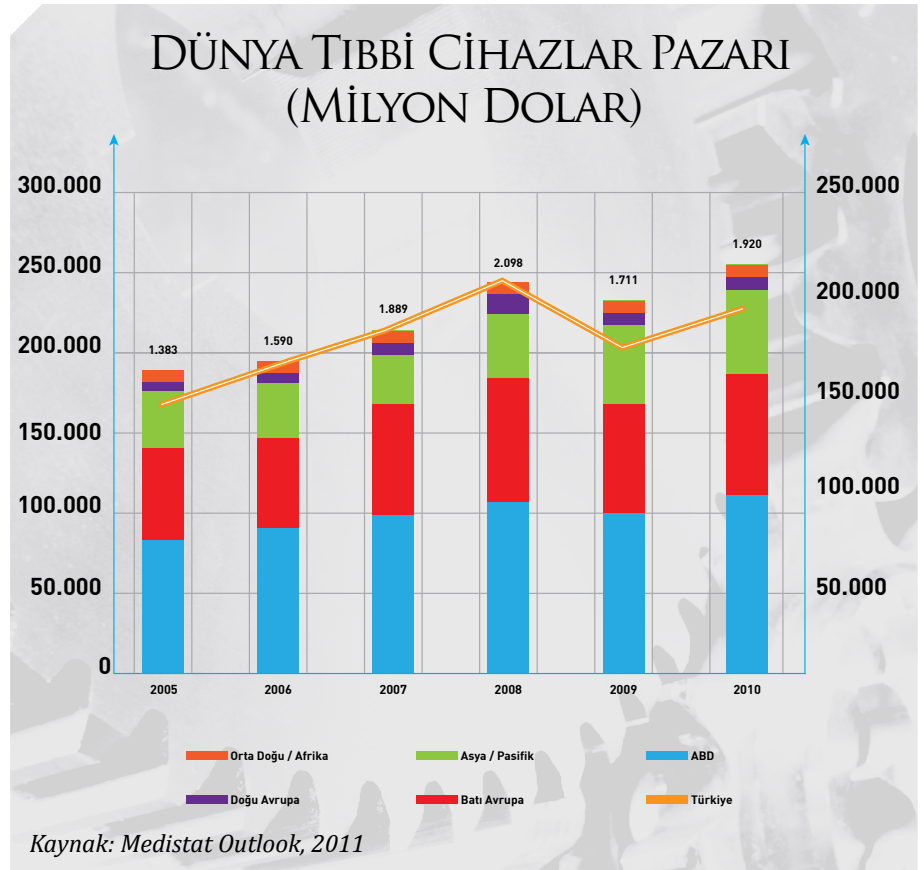
Dünya tıbbi cihazlar sektörü gelişimini sürdürüyor. Çin, Hindistan, Almanya, Fransa, İtalya ve İngiltere gibi ülkeler tıbbi cihazlar sektöründe doğru politikalar izleyerek ulusal ekonomilerine önemli katkılar sağlıyor. Bu politikaların temelinde Ar-Ge'ye verilen önem ve destek önemli bir yer tutuyor. 2005 yılında 179,7 milyar dolarlık tıbbi cihazlar pazarı, 2005-2010 döneminde yıllık ortalama yüzde 7,5 oranında büyüyerek 258,4 milyar dolara yükseldi.

TIBBİ CİHAZLARLA PAZARININ ÜRÜN GRUPLARINA GÖRE DAĞILIMI



Kaynak: Medistat Outlook, 2011

Pazarın 2009 ile 2014 yılları arasında yıllık yüzde 4,4'lük büyüme oranı ile 2015 yılında 368 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşacağı tahmin ediliyor. ABD, 100,8 milyar dolarlık pazar büyüklüğü ile toplam pazarın yüzde 41'ine hakim. ABD'yi 29,2 milyar dolarlık pazar büyüklüğü ve yüzde 10'luk pazar payı ile Japonya izliyor. Almanya ise 19,6 milyar dolarlık pazar büyüklüğü ve yüzde 7,6'luk pazar payı ile üçüncü sırada yer alıyor. 2010 yılı rakamlarıyla ilk 10 ülke yüzde 76,9'luk küresel pazar payına sahip. Türkiye ise 2010 yılı itibarıyla pazar payı açısından Avrupa'da sekizinci, dünyada ise 19'uncu sırada bulunuyor. Türkiye tıbbi cihazlar pazarının 2015 yılında 4 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Küresel pazarda 32,6 milyar dolarlık ihracat rakamı ve yüzde 20,2 payla ihracatta da ilk sırada ABD yer alırken, ABD'yi 23 milyar dolarlık ihracat rakamı ve yüzde 14,2'lük payla Almanya izliyor. Belçika ise 11,3 milyar dolarlık ihracat rakamı ve yüzde 7'lik payla üçüncü sırada bulunuyor. İlk 10 içinde yer alan Çin ve Belçika yüzde 21 olan yıllık ortalama büyüme hızlarıyla dikkat çekiyor. Türkiye tıbbi cihazlar ihracatı açısından Avrupa'da 18'inci dünyada ise 38'inci sırada kendine yer buluyor. Gelişimini sürdüren Türkiye, küresel tıbbi alet ihracatında önemli bir oyuncu değil. Toplam sağlık harcamalarının yüzde 7'sinin tıbbi cihazlar



teknolojileri alanında yapan Avrupa'da ise endüstri, her yıl yüzde 5 oranında büyüyor. Dünya pazarının üçte birini oluşturan piyasa hacmiyle tıbbi cihazlar sektörü, Avrupa ekonomisine katkı sağlıyor. Ayrıca sektör Avrupa'da 22 bin 500 firmada yaklaşık yarım milyon kişiye yüksek kaliteli işlerde çalış-

ma olanağı sunuyor. Tıbbi cihazlar sektörü ağırlıklı olarak KOBİ'lerden oluşuyor.



"TIBBİ CİHAZLAR SEKTÖRÜ HER YIL BÜYÜYOR"

SERTAN İNCE

NÜVE SANAYİ İHRACAT MÜDÜRÜ

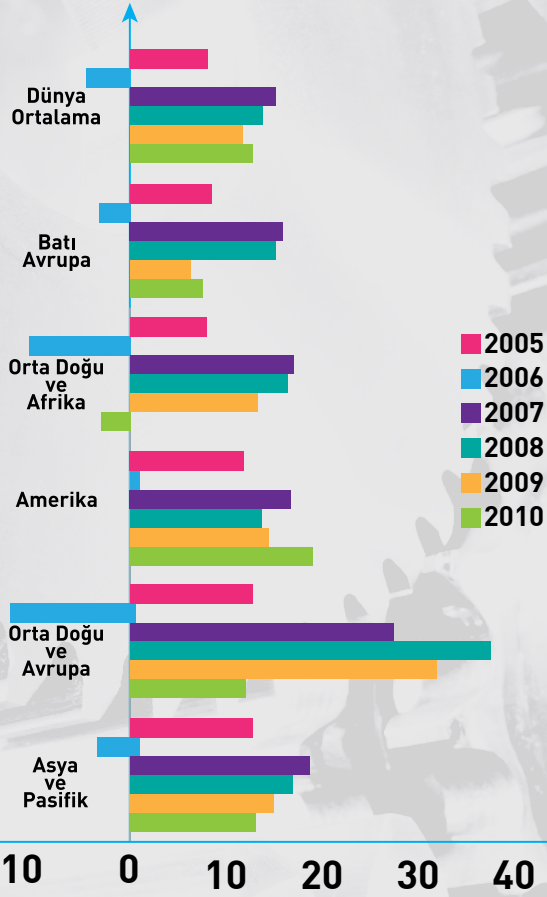
"Laboratuvar ve sterilizasyon teknolojisi üretiminde Türkiye'nin öncü şirketlerinden biri olan NÜVE, 1968 yılında kuruldu. Avrupa ve dünya standartlarına göre henüz genç bir şirket

Dünya tıbbi cihaz pazarının yüzde 4,4'lük büyüme oranı ile 2015 yılında 368 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşacağı tahmin ediliyor.





DÜNYA TIBBİ CİHAZLAR SEKTÖRÜNDE İHRACATIN BÜYÜME HIZI (%)



Kaynak: Espicom, 2011

olan NÜVE, dünya markalarının 80 ila 100 yılda eriştikleri teknoloji ve kalite seviyesine çok daha kısa bir sürede ulaşmayı amaçlıyor. Su banyoları, kuru havalı sterilizatörler ve inkübatörlerle başlayan üretimimiz, bugün santrifüj, buharlı sterilizasyon, ultra derin dondurucu ve ultra temiz ortam sistemleri gibi üst düzey teknoloji ve uzmanlık gerektiren bir seviyeye ulaştı. Ürünlerimiz, her türlü tıp laboratuvarları, ziraat, botanik ve veterinerlik konularında faaliyet gösteren biyoteknoloji, araştırma ile kalite kontrol laboratuvarlarında kullanılıyor. Ayrıca ürünlerimizden gıda, kimya, ilaç, otomotiv, elektronik, telekomünikasyon, plastik ve havacılık endüstrisi gibi pek çok iş dalının kalite kontrol laboratuvarlarında yararlanılıyor. Mevcut TSE Standartlarına uygun olan ürünlerimiz insan, hayvan ve çevre sağlığı konusundaki Avrupa Birliği standartlarını da (CE) karşılıyor. Firma genelinde uygulanan kalite sistemi ve tıbbi cihazlar üretebilme yeterliliğimiz

ise dünya çapında geçerliliği olan ISO 9001:2008 ve ISO 13485:2003 belgele-

Üretici firmalar ağırlıklı olarak; Ankara, İzmir, İstanbul, Bursa, Adana, Gaziantep, Samsun ve Trabzon'da faaliyet gösteriyor.

riyle tescil edildi. Parçası olduğumuz tıbbi cihazlar sektörü hızla değişen ve gelişen, bilim ve teknolojinin uygulandığı bir alandır. Günümüzde teknoloji hızla tüketilmekte, uzayan insan ömrü ve bu doğrultuda artan sağlık talepleri nedeniyle devletlerin üzerine ağır ekonomik yükler biniyor. Gelişmiş ekonomilerde bile arz-talep dengesi bu hızla bazen yetişmekte zorlanırken ne yazık ki gelişmekte olan ülkeler kendi teknolojilerini üretmedikleri için pahalı teknolojileri ithal etmek durumunda kalıyor. Türkiye'de tıbbi cihazlar sektörü gerek devletin gerekse özel sektörün yaptığı yatırımlarla her yıl düzenli olarak büyüyor. Sağlık Bakanlığı hem Türkiye'de üretilen hem de ithal edilen tıbbi cihazları, Avrupa Birliği'ne uyum çerçevesinde yürütülen Ulusal Bilgi Bankası uygulaması aracılığıyla denetlemeye çalışıyor. Bu denetimin



ülke açısından çok önemli olduğunu düşünüyorum. Denetimde yaşanacak en küçük aksaklık pek çok kalitesiz ürünün ülkemize girişine olanak tanıyacaktır. Tıbbi cihazlar sektörü birçok yan sektörü de tetikleyen bir yapıya sahiptir. Üretimde kullanılan malzemeler plastik-metal işleme-elektrik-elektronik-bilişim teknolojileri gibi birçok yan sanayi kolunu da kapsıyor. Bu nedenle yerli üretimin destek ve teşviklerle güçlendirilerek ithalata bağımlılığın azaltılmasının sadece tıbbi cihazlar sektörünün değil, ona kaynak yaratan diğer tüm yan sanayilerinde gelişti-receğini düşünüyorum. Adet bazında bakıldığında en çok ihraç ettiğimiz ürün grubu santrifüj cihazlarımızdır. Ancak ciro bazında bakıldığında, buharlı sterilizatörlerimiz ihracatımız içinde en çok değer yaratan ürün grubudur. Tüm ürün gruplarının ihracatını gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Üretimimizin yüzde 55'ini 106 farklı ülkeye ihraç ediyor olmamız bu konudaki başarımızı ortaya koyuyor. NÜVE olarak ürünlerimizi Peru'da, Ekvator'da, Güney Afrika Cumhuriyeti'nde, Avustralya'da satılabiliyorsak bunun temel nedeni, dünyayı hedef pazar olarak görmemizdir. Avrupa yavaş büyümekle birlikte hala çok büyük bir pazar. Afrika pazarı ise büyüme hızıyla üreticilere önemli fırsatlar sunuyor. Pek çok Türk üreticinin son 10 yılda kalite ve fiyat anlamında Avrupa ve ABD'li firmalarla rekabet edilebilir seviyelere ulaştığını söyleyebiliriz. Ancak son yıllarda özellikle fiyat konusunda Çinli ve Güney Koreli tıbbi cihazlar üreticileri Türk firmalarını zorluyor. Ülkelerindeki ihale sistemi Türkiye'ye benzeyen Uzakdoğulu üreticiler fiyat anlamında en büyük rakibimiz oldu. Türkiye'de yerli imalatçıların hizmet alanı, ürün çeşidi ve kapasite detayları tam olarak bilinmediğinden muhtemel fırsatlar ya da oluşturulacak teşvikler gündeme getirilemiyor. İstatistiğe dayalı veri olmadığından ulusal bazda üretim planlaması da yapılamıyor. Sektörün ihtiyacı olan üst düzeyde yetişmiş insan gücü, Ar-Ge ve üniversite desteği bölgesel yerine sektörel teşviki gerektirdiğinden devlet teşvikleri tam anlamıyla kullanılamıyor. Yan sanayinin ise yeteri kadar gelişmemiş olması üreticiyi her bileşeni ya kendi bünyesinde üretmeye ya da ithal etmeye zorluyor ki bu durum da Türkiye'deki



yatırım ortamını olumsuz yönde etkiliyor. İhracatta öncü ülkelere baktığımızda yerli üreticiyi korumaya ve ihracatı artırmaya yönelik kredilerin uygulandığı görülüyor. Türkiye'de de üreticiyi korumak için hem ithalatı azaltacak hem de ihracatı artıracak buna benzer teşvikler verilmeli, Ekonomi Bakanlığı ile Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tıbbi cihazlar sektörünün sorunlarıyla yakından ilgilenmelidir. Sağlık Bakanlığı da üreticileri desteklemeli ve Türk ürünü kullanılmasını daha fazla teşvik etmelidir."



"TÜRKİYE, ÜRETİMDE ADINDAN SÖZ ETTİRECEK"
GİRAY ÜNLÜ
ERTUNÇ ÖZCAN ŞİRKETLER GRUBU
İHRACAT TEMSİLCİSİ
"1968 yılında kurulan Ertunç Özcan;

tıbbi cihazlar, hastane-laboratuvar ekipmanları üretiyor. Yüksek kaliteli ve güvenilir ürünlerimizle Türk tıbbi cihazlar sektörünün gelişimine katkı sağlıyoruz. Yurt içinde ve yurt dışında tamamladığımız anahtar teslim hastane projelerinin yanı sıra yeni doğan ünitelerinin tüm ihtiyaçlarını karşılayan tıbbi cihazlar üretiyoruz. Firmamızın önem verdiği kalite ve yönetim anlayışı MEYER firmasının ISO 9001:2008, ISO 13485:2003 ve CE işaret belgeleri alınarak onaylandı. Ayrıca firmamız TSE, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onaylı teknik servis hizmet yeterlilik belgelerine de sahiptir. Ürettiği cihazları bir çok ülkeye ihraç eden firmamız, dünya tıbbi cihazlar sektöründe de isminden söz ettiriyor. Katıldığımız dünyanın önemli medikal fuarlarında son teknolojiyle üretilen tıbbi çözümlerimizi tanıtmaya fırsatı buluyoruz. Süregelen güçlü üretim, pazarlama, teknik servis ve hizmet kalitemizi 45 yıldır



geliştirerek yolumuza devam ediyoruz. Son dönemde yeni doğan bölümlerinin ihtiyaçlarını karşılayacak tıbbi cihaz-

ların üretimine odaklandık. Yeni doğan yoğun bakım kuvözleri, yeni doğan açık yatağı, led fototerapi cihazları ve yeni

doğan canlandırma üniteleri firmamızın başlıca ihracat kalemleri arasında yer alıyor. Üretimimizin yüzde 50'sini ihraç ediyoruz. Türk tıbbi cihazlar üreticileri son beş yılda kayda değer bir gelişim gösterdi. Özellikle Amerikalı ve Avrupalı rakiplerimizle aramızdaki fark gün geçtikçe kapanıyor. Önümüzdeki yıllarda Türkiye tıbbi cihazlar üretimi konusunda adından söz ettirecek. Ortadoğu, Afrika, Balkanlar, Avrupa ve aralarında Rusya'nın da bulunduğu birçok Asya ülkesi sektörümüzün hedef pazarları konumundadır. Tıbbi cihazlar sektörü, konusu itibarıyla vazgeçilmez ürün gruplarını barındırdığından, diğer birçok sektörün aksine insanoğlu var olduğu sürece sürekliliğini koruyacaktır. Ürün konfigürasyonlarının çok ve çeşitli olması sebebiyle seri üretime tam olarak geçilememesi, üretim sürelerinin istenilen düzeye indirilememesi, bu sebeple işçilik maliyetlerinin artması sektörümüzün temel sorunudur. Sorunun çözümünde; devletin tıbbi cihazlar üretimi üzerindeki destek ve teşviklerini artırmasını, kalifiye eleman ve ekipman istihdamı konusunda üreticilere yardımcı olmasını bekliyoruz. Büyük ölçekli sanayi kuruluşlarının sağlık sektörüne özellikle tıbbi cihazlar alanına yatırım yapmaları, şirketlerin Ar-Ge çalışmalarına önem vermeleri

KÜRESEL TIBBİ ALET PAZAR BÜYÜKLÜĞÜNE GÖRE İLK 10 ÜLKENİN ÜRETİMDEKİ PAYLARI(2010;%)

Kaynak:
Espicom, 2011

ÜLKE	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 Pay
ABD	72,5	77,1	86,7	94,2	87,4	100,8	41,0%
JAPONYA	20,1	21,1	20,3	24,1	24,9	29,2	10,3%
ALMANYA	14,4	15,7	17,9	20,0	19,3	19,6	7,6%
FRANSA	6,7	8,7	9,4	10,3	9,0	8,9	3,4%
BİRLEŞİK KRALLIK	8,3	7,7	8,2	9,1	8,9	8,5	3,3%
İTALYA	7,5	7,1	8,1	8,8	8,6	8,4	3,2%
ÇİN	4,0	4,5	5,0	6,2	7,0	7,8	3,0%
KANADA	4,0	4,0	4,8	5,9	5,4	5,8	2,2%
RUSYA	1,8	3,9	4,7	5,5	4,7	5,2	2,0%
İSPANYA	3,2	3,5	4,7	5,1	4,3	4,6	1,8%
TÜRKİYE	1,4	1,6	1,9	2,0	1,7	1,9	0,74%
İLK 10	142,7	153,4	169,7	189,3	179,6	198,7	76,9%
DİĞER	37,1	42,2	50,2	58,0	55,4	59,7	23,1%
KTAPB	179,7	195,6	219,8	247,3	235,0	258,4	100%

ve ürün realizasyonları hakkında bilgi birikimlerini artırmaları gerekiyor.”

ELMED

“KAYNAK KULLANIMI DESTEKLEME FONU DÜŞÜRÜLMELİ YA DA KALDIRILMALI”

AHMET SİNAN KABAKCI

ELMED A.Ş. GENEL MÜDÜRÜ

“Türkiye'nin seçkin üniversitelerinden mezun mühendisler ile konusunda uzman üroloji profesörleri bir araya gelerek Türkiye'nin ilk 'Böbrek Taşı Kırma Cihazı'nı üretmek üzere 1991 yılında ELMED'i kurdu. Ostim'de yüksek teknolojlili cihazların üretimine başlayan ELMED, Ankara'nın ilk medikal firmalarından biridir. Firmamızın ana ürün grubu; ESWL vücut dışından böbrek taşı kırma sistemleri ve vücut içinden böbrek taşı kırma cihazlarından oluşuyor. ESWL cihazı üzerinde uzun süren test çalışmaları ve geliştirmelerden sonra 1991'de ilk ESWL prototipi üretildi. İlk yerli üretim ESWL cihazı ise 1993 yılında Gaziantep'e kuruldu. 1996 yılında Amerikan Üroloji Derneği'nin Yıllık Üroloji Kongresi'ne Türkiye'den katılan ilk firma olan ELMED, uluslararası pazarda tanıtıma başladı. ESWL sistemlerinin Türkiye'de üretilmesiyle ithalatının önüne geçildi ve ülke ekonomisine önemli bir katma değer sağlandı. 60'ın üzerinde ülkeye ihracat yapan firmamız bazı ülkeleri ilk kez taş kırma sistemleri ile tanıştırdı. Firmamız taş kırma cihazı pazarındaki dünyanın önemli üreticileri arasında yer alıyor. ELMED gelişen teknolojileri ve pazar ihtiyaçlarını yakından takip ederek üroloji dışındaki konularda da yeni ürünlerin tasarımı, geliştirilmesi ve pazara sunulması için çalışıyor. Bu çalışmaların üniversite-sanayi işbirliği çerçevesinde sürdürülmesi için Hacettepe Teknokent'te faaliyete başladık ve OSTİM Medikal Kümelenmesi'ne üye olduk. Kaliteye verdiği önemle ürünlerimiz CE, ISO 13485, ISO 9001, FDA, GOST-R, KFDA, TGA gibi uluslararası kalite sistemleri yanında ilgili ülkelerin kendi kalite sistemlerine göre ayrıca tescil edildi. Firmamız kalitesi ve yarattığı müşteri memnuniyetiyle hem yurt içinde hem de yurt dışında bir marka olmayı başardı. Yarattığımız imajla yeni pazarlarda başka Türk firmalarının da önünü açtık ve açmaya devam edeceğiz. Teknolo-

ji ve katma değeri yüksek, Ar-Ge ve inovasyon gerektiren üretimler yapmayı hedefliyoruz. Sağlık Bakanlığı'nın tüm Türkiye'deki hastane ihtiyaçları için toplu alımlara yönelmesi sektördeki birçok üreticiyi etkiledi. Birçok üretici ihracata yönelmeyi seçti. Yıldan yıla değişmekle birlikte ihracatımız toplam ciromuzun yüzde 30'unu karşılıyor. Bu oranı yüzde 50'nin üzerine çıkarmak istiyoruz. Türk firmaları ve Türk ürünleri dünya pazarında yükselen bir değere sahip. Ürünlerin kalitesi Avrupa kalitesinde ve fiyatları Çin ile rekabet edebilecek düzeyde görüldüğünden, özellikle Ortadoğu ülkelerinde Çin malı yerine Türk ürünleri tercih edilmeye başladı. Ortadoğu ve Afrika ülkeleri sektörün öncelikli pazarları arasında yer alıyor. Sektörümüz özellikle malzeme tedariğinde sıkıntı yaşıyor. Yerli piyasadan özellikli malzeme temin edilemiyor. Tıbbi cihazlar üreticilerinin çoğu gerekli malzeme ve hammaddeyi kendisi

ithal etmek zorunda kalıyor. Uygulanan vergilendirme sistemi ise üreticileri finansal yönetim açısından zorluyor. Bu konuda Ekonomi Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı orta bir yol bulmalıdır. Tıbbi cihazlar üreticileri ve ihracatçılarının, ithal ettiği ham maddelerde Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) düşürülmeli ya da tamamen kaldırılmalıdır. Üretici firmalar teknik eleman bulma konusunda da ciddi sıkıntılar yaşıyor. Sorunun çözümünde Milli Eğitim Bakanlığı'na önemli görevler düşüyor. Teknik okullarda eğitim gören öğrencilerin sanayide yetiştirilerek mezun edilmesi, bu sıkıntıları çözebilir.”

KAYNAKÇA

Medikal Sanayi Sektörü İhtisas Organize Sanayi Bölgesi (OSB) Fizibilite Raporu - Mart 2012

Samsun Sağlık Ekipmanları Sektörü Strateji Raporu - Eylül 2012

Tıbbi ve Medikal Aletler Sektör Raporu / Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı - Aralık 2012

Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği (SADER) Sektör Raporu





“DIŞA BAĞIMLILIK SEKTÖRÜMÜZÜN TEMEL PROBLEMİDİR”

Ticari ilişkilerdeki kaliteyi desteklemeyi, uygulanabilir politikalar üretmeyi ve sektöre hizmet verenlere profesyonelliği aşılamayı amaç edinen Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği (SADER) Yönetim Kurulu Başkanı Engin Arel, sektörün en temel probleminin dışa bağımlılık olduğunu söylüyor.

Derneğin kuruluş felsefesi, çalışmaları ve tarihçesiyle ilgili bilgi veren SADER Yönetim Kurulu Başkanı Engin Arel, Türk tıbbi cihaz sektörüne yönelik sorularımızı yanıtladı.

Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği'nin (SADER) yapısı, tarihçesi ve çalışmalarıyla ilgili bilgi verir misiniz?

Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği 1993 yılında 14 firmanın bir araya gelmesiyle kuruldu. Dernek olarak 20'nci kuruluş yılımızı kutluyoruz. SADER, sağlık alanında ülkemizde kurulmuş ilk ulusal dernektir. Derneğimizin 70 üyesi bulunuyor. Sağlık sektörünün çok farklı alanlarına ürün ve hizmet sunan üyelerimiz mevcut. Dernek olarak başta üreticiler olmak üzere ithalatçı firmalarımızın sıkıntılarını da sağlık sektörünün sorunlarıyla birlikte ele alarak çözüm yolları arıyoruz. Gelişen sağlık sektörümüzle birlikte ülkemizin dünya üzerinde daha iyi bir konuma ulaşmasına katkı sağlamayı amaçlıyoruz.

Türk tıbbi cihaz sektörünün dünyadaki konumunu nasıl görüyorsunuz?

Sektörün hedef pazarları hangileridir? Dünya tıbbi cihaz sektörü, birçok mühendislik alanının yakından ilgilendiği, stratejik öneme sahip 300 milyar dolarlık bir pazardır. Türkiye ise bu pazardan oldukça küçük bir pay alıyor. Fakat Türkiye coğrafi ve stratejik konumunun avantajını doğru kullanabilirse ihracatta önemli yerlere gelebilir. Geliştireceği cihaz ve ürünlerle özellikle Asya ve Ortadoğu pazarına hakim olabileceğini düşünüyorum.

Türkiye en kısa sürede ileri teknolojiye sahip cihazlar üretmeye başlamalıdır. Bunun için çok ciddi bir devlet desteği ve stratejik işbirliklerine ihtiyaç duyulduğundan yetkililere önemli görevler düşüyor. Türk üreticiler için hedef pazar; Avrupa ve Ortadoğu ülkeleridir. Sektörün uluslararası pazarlardaki en büyük gücü ise gelişime açık yapısıdır.

Sağlık gereçleri ve cihazları üretiminde yaşanan temel sıkıntılar nelerdir? Sorunların çözümünde kimlere ne tür görevler düşüyor?

Dışa bağımlılık sektörümüzün temel sıkıntılarının başında geliyor. Sağlık Bakanlığı alım politikaları ve hekimlerin alışkanlıkları, ithal ürüne yönelişi artırdı. Sektörün gelişimi için Türkiye'de ihtiyaç duyulan ancak yerli firmalar tarafından üretilmeyen tıbbi cihaz ve malzemelerin belirlenerek, oluşturulacak strateji ve politikalar doğrultusunda yerli üreticiler desteklenmelidir. Böylece tıbbi cihaz ve malzemelerde dışa bağımlılık azaltılabilir. Tıbbi cihaz sektörünün büyüebilmesi için Ar-Ge yatırımlarının artırılması da büyük önem taşıyor. Fakat Türkiye'de araştırma ve geliştirmede görev alacak donanımlı personel sıkıntısı yaşıyor. Bu sorunun çözümü için üniversite yerleştirme puanlarıyla ilgili kişilerin seçilerek, özel program dahilinde yetiştirilip sektöre kazandırılması gerekiyor. Ayrıca Ar-Ge faaliyetlerinin yaygınlaşması için belirli bölgelerde sağlıkta ihtisas OSB'leri kurulmalıdır. Bu bölgelerde üretim yapılabilmesi için konut edindirme sistemi ile alt yapının oluşturularak



Engin AREL
SADER Yönetim Kurulu Başkanı

desteklenmesi gerekiyor. Türkiye'de teşvik mekanizması doğru işlemiyor. Kamu alımlarında yerli üretici lehine planlanan yüzde 15'lik destek sadece kağıt üzerinde kaldı, uygulamaya geçirilemedi. Mevcut sistemde eşit rekabet şansı bile tanınmayan üreticilerin önünü açmak için yerli ürün kullanan kurumlar yüzde 15 vergi ve döner sermaye katkı paylarından muaf olmalıdır. Sağlık hizmeti sunucuları bugüne kadar Ar-Ge yapma ihtiyacı duymadan, ülke kaynaklarını düşünmeden, ithalata dayalı ürünleri tercih etti. Artık yerli firmalarımıza ve ürünlerine güvenmeli, pazara ileri teknoloji ürünler sunabilmek için Ar-Ge'yi desteklemeliyiz.

Uzmanlığımız; tecrübemizin birikimidir...

1952'den beri...

*Our expertise comes from our
experience... since 1952...*



dirinler
since 1952

www.dirinler.com.tr



**EMO
Hannover**

16-21.9.2013

Uluslararası Makine ve Metal İşleme
Teknolojisi Fuarı
The World of Metal Working
Hall: 27 - E70

Türkiye'de Üretiyoruz
We Produce in Turkey

We Sell To The World
Dünyaya Satıyoruz

We Shape The World



dirinms
www.dirinms.com.tr



MAKİNE İMALATÇILARININ 23 YILLIK BİRLİĞİ: MİB

Türkiye’de makine imalatının gelişmesine katkıda bulunarak, üreticileri daha ileri seviyelere taşımayı hedefliyoruz diyen MİB Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer, makine imalat sektörünün, gerek yurt içinde, gerekse yurt dışında karşılaştığı sorunlara çözüm aradıklarını söyledi.

Makine Sanayii Sektör Platformu (MSSP) üyesi dernek, birlik ve diğer sektörel kurumları tanıtarak yönetim kurulu başkanlarından; dernek faaliyetleri ve sektörün gelecek hedefleriyle ilgili bilgi almaya devam ediyoruz. Temmuz sayımızda Makina İmalatçıları Birliği (MİB) Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer ile bir araya geldik.

Makina İmalatçıları Birliği'nin (MİB) kuruluş amacı ve tarihçesiyle ilgili bilgi verir misiniz?

1989 yılına kadar genellikle küçük ölçekli sanayicilerin girişimi ile bir birlik oluşturulmaya ve dayanışma içinde makine imalat sanayisinin sorunlarına çözüm bulunmaya çalışıldı. Sanayi sektörünün ülkelerin ekonomisindeki yeri ve önceliği Devlet Planlama Teşkilatı'nın dikkatini çekince 1989 yılı İcra Planı'na 204 numaralı "Geniş ve dağınık bir görünüm arz eden makine imalat sektörünün organize bir yapı içinde sorunlarının çözülmesini sağlamak ve gelişmesini sürdürmek üzere Makina İmalatçıları Derneği kurulması için hazırlıklar yapılacaktır" tedbiri eklendi ve ilgili çalışmalar için Sanayi ve Ticaret Bakanlığı görevlendirildi. 25 Mayıs 1989 tarihinde Bakanlık tarafından düzenlenen toplantı; Işık Makina, Komsan, Asmaş ve Coşkunöz firmalarından temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Toplantı sonrasında benzer kuruluşların tüzüklerinin incelenmesi ve çeşitli değişiklikler sonucunda hazırlanan tüzüğün nihai metninde Makina İmalatçıları Birliği'nin kuruluş amacı: "Makine imalatı konusunda çalışan üyeleri arasında işbirliği, dayanışma ve bilgi alışverişi sağlayarak, üyelerin ekonomik, mali, hukuki,



Dernek tüzüğü onayladıktan sonra ilk genel kurul toplantısı 28 Kasım 1990 tarihinde Türk Standardları Enstitüsü'nde yapıldı.

idari, teknolojik ve imalatla ilgili ortak sorunlarını çözümlenecek çalışma ile teşebbüslerde bulunmak. Türkiye'de makine imalatını geliştirmek, en ileri seviyeye çıkarmak ve ülkenin makine ihtiyacının yurt içinden sağlanması için gerekli çalışmaları yapmak" olarak belirlendi. Nisan 1989'da başlayan kuruluş çalışmaları, 19 Eylül 1989 tarihinde Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nda düzenlenen toplantıda; Şükrü Er (Başkan), İlder Serim (Başkan Vekili), Ömer Nuri Beşikçioğlu, Arslan Sanır, İdris Yamantürk, Vedat Vural ve Ali Hikmet

Yurt'tan oluşan geçici yönetim kurulu tarafından İçişleri Bakanlığı'na kuruluş için resmi başvuru kararı alındı. İçişleri Bakanlığı, bildirilen Dernek Tüzüğü'nü 21 Mayıs 1990 tarihinde onayladıktan sonra ilk genel kurul toplantısı 28 Kasım 1990 tarihinde Türk Standardları Enstitüsü'nde yapıldı. 23 üye firma ile kurulan ve çalışmalarını Başkan Şükrü Er'in Işık Makina Sanayi A.Ş. ofisinde yürüten MİB'e 1 Nisan 1999 tarihinde ilk "Genel Sekreter" olarak Arslan Sanır atandı ve kiralanan ofiste çalışmalarına başladı. 1995 yılında İtalyan



MİB'in İlk Genel Kurul Toplantısı (1990)



Takım Tezgahı İmalatçıları Birliği'nin (UCIMU) MİB'i EMO fuarına davetiyle başlayan ve CECIMO ile tanışmasına vesile olan uluslararası faaliyetleri 1997 EMO Fuarı katılımı, CECIMO'nun Genel Sekreteri Heymans kanalıyla üyelik daveti, Ekim 1999'da CECIMO Genel Kurulu'nda oybirliği ile üyeliğe kabulü izledi. MİB, benzer bir davetle Avrupa Kompresör ve Pnömatik Aletler İmalatçıları Birliği'ne (PNEUROPE) 2005 yılında üye oldu. Birliğimiz, 1995 yılından bu yana bütün EMO ve IMTS Chicago fuarlarına tahsis edilen standı ile katılarak üyelerinin yurt dışında tanıtımına katkı sağlıyor. Aynı zamanda

1991 yılında DPT tarafından kurulan Makina ve Madeni Eşya Özel İhtisas Komisyonu'nun raportörlüğünü üstleniyor. 2006 yılında İtalya Trieste'de Sanayi Odası ve Milano'daki İtalyan Sanayiciler Birliği'nin (CONFINDUSTRIA) davetiyle 2012 yılında Bologna'da Research to Business Fuarı'nda Türk makine imalat sanayisi tanıtıldı. 2011 yılında CECIMO bünyesinde oluşturulan SHERPA Group çalışmalarına Birlik Genel Direktörü Arslan Sanır katıldı. Avrupa Takım Tezgahları Sanayisi Rekabet Gücü Araştırma Raporu'nun hazırlanmasına katkıda bulundu. Bugün çeşitli uluslararası kuruluşlar ve çeşitli sanayiciler MİB'in sektör bilgilerinden faydalanıyor.

imalatçıları, hidrolik-pnömatik, makine ve komponentleri, kaldırma-yükleme, inşaat-kazı makineleri, maden, metalürji, mermer işleme ve sondaj makineleri, gıda, ambalaj ve plastik işleme makineleri ile deri işleme, tekstil makineleri gibi, her tür makine imalatı yapan kuruluş birliğimize üye olabilir. Sanayi tipi makine, donanım ve aksesuar imalatı yapmaları üyelerimizin ortak özelliğidir. Firmalarımız imalatın doğal sonucu olarak çeşitli ülkelere ihracat gerçekleştirirler. Son dönemde dünyanın önemli pazarlarında yaşanan negatif gelişmeler, üyelerimizin dünyanın farklı bölgelerine yönelmelerine ve çalışmalarını bu bölgelerdeki ülkelere kaydırmalarına neden oldu.

Son dönemde dünyanın önemli pazarlarında yaşanan olumsuz gelişmeler, üyelerimizin dünyanın farklı bölgelerine yönelmelerine ve çalışmalarını bu bölgelerdeki ülkelere kaydırmalarına neden oldu.

Derneğinizin üye yapısından ve son dönem çalışmalarından bahseder misiniz?

Üyelerimiz, makine imalatı alanında 35 alt sektörde faaliyet gösteriyor. Takım tezgahları yanında kesici takım ve kalıp

Üyelerinizin katıldığı ihtisas fuarları hangileridir? Derneğinizin fuarlara bakışını ve desteklediğiniz fuarları öğrenebilir miyiz?

Derneğimiz resmi olarak iki yılda bir düzenlenen ve dünyanın en büyük ta-

MAKİNA İMALATÇILARI BİRLİĞİ (MİB)



Kuruluş	: 1990
Dönem	: 7. Dönem
Üye Sayısı	: 155
Faaliyet Alanı	: Makine ve Ekipman İmalatı
Faaliyet Yeri	: And Sokak No: 8-9/8 06680 Kavaklıdere /Ankara
Web Adresi	: www.mib.org.tr



kim tezgahı fuarı olan EMO'yu destekliyor. Fuar Türkiye'den ortalama 40-50 yerli imalatçı firma katılıyor. Üyelerimiz ayrıca Hindistan'da iki yılda bir düzenlenen IMTEX Forming Fuarı'nda yerini alıyor. Fuar şirketleriyle işbirliğine, şartlar üyelerimizin yararına olduğu sürece, sıcak bakıyoruz. Türkiye'de fuarcılığın, yeterince kurumsallaşmadığını gözlemliyoruz. Fuar şirketlerinin üç aydan daha kısa tarih aralıklarında aynı konu ve kapsamda fuar düzenlenmesine izin verilmemelidir. Türkiye'de fuar alanları plansız yapıldığı için kısa sürede katılımcıların beklentilere cevap vermenin çok uzağında kalıyor. Çoğu fuar alanı yeterli alt ve üst yapıya sahip değil. Organizatörlerin de insan kaynakları yönetimi konusunda tecrübeleri yetersiz. Kurulum ve toplanma sürelerinin kısalması katılımcıları sıkıntıya sokuyor. Kurulum, fuar ve toplanma süreleri açısından, yani fuar alanının bir fuar için toplam tahsis süresine baktığınızda ülkemizde fuarlar oldukça maliyetlidir. Türkiye'de sergi mamullerinin indirme-yerleştirme-bindirme ücretlerinde standart oluşturulamıyor ve bu maliyetler fuar stant alanı fiyatına eklendiğinde fuara katılım bedelleri çok yükseliyor. Hatta gelişmiş

ülkelerdeki uluslararası nitelik taşıyan organizasyonların dahi üzerine çıkıyor. Fuar firmalarının yeterliliği ilk lisans-tan sonra düzenli kontrol edilmelidir. Özellikle fuar alanı işletmecilerinin disiplini için fuar alanları düzenli kontrolden geçirilmeli, alt-üst yapılarının yeterliliği denetlenmeli ve cezai şartlar uygulanmalıdır. Çatısı akan fuar alanında, çadırlarda, spor salonlarında, jeneratörü olmayan kısaca fuar alanı olarak inşa edilmemiş bina ve alanlarda fuar düzenlenmemelidir. Fuar alanı işletmecisine tek başına fuar düzenleme yetkisi verilmemelidir. Mutlaka

YUSUF ÖKSÜZÖMER KİMDİR?



1962, İstanbul doğumlu olan Yusuf Öksüzömer; Cezayirli Gazi Hasan Paşa İlköğretim Okulu'nu bitirdikten sonra orta öğrenimini Fevziye Mektepleri Vakfı Işık Lisesi'nde tamamladı. İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde lisans eğitimi gören Yusuf Öksüzömer, Muzaffer Öksüzömer tarafından 1958 yılında kurulan Mumak Makina'da iş hayatına atıldı. Halen Mumak Makina'nın Genel Müdürlüğü'nü üstlenen Yusuf Öksüzömer, Makina İmalatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanlığı ile TOBB Türkiye Makine ve Teçhizat İmalatı Meclisi Başkan Vekilliği görevlerini sürdürüyor. İstanbul Barosu Avukat Hakları Merkezi ve İstanbul Barosu Medya Komisyonu üyesi olan Yusuf Öksüzömer evli ve iki çocuk babasıdır.

sektörde tecrübeli bir sektörel bir sivil toplum kuruluşu desteği ile fuar yap-





mayaya yönlendirilmelidir. Katılımcılara uygulanan şartların eşit olması için denetlenmeli, büyük firmalara çok düşük, küçük firmalara yüksek fiyata stant kiralanması engellenmelidir. Fuar alanları ticaret odalarının veya benzer kuruluşların kar edeceği değil zarar etmeden kar amaçsız çalıştıracağı fakat bölge, şehir ekonomisine katkı sağlayacak kuruluşlar olarak işletilmelidir. Uluslararası fuar düzenlenecek fuar alanlarında mutlaka 'Serbest Bölge' özelliği olmalı ve yabancı katılımcılara gecici ithalatta kolaylık sağlanmalıdır.

Sektörünüzün üretim ve ihracat yapısı ile üyeniz olan sanayi kuruluşlarının bu yöndeki çalışmalarını aktarır mısınız? Sektörümüzün ihracatı 2012 yılında yüzde 8,5 artarak 11,5 milyar dolar seviyelerine ulaştı. Firmalarımızda imalat, orta ve üst-orta teknoloji seviyesinde yapılıyor. İleri teknoloji içeren makine imalatı için gerekli temel bilimsel araştırmaların sayısı yetersizdir. İmalat konularında yapılan Ar-Ge çalışmaları daha çok mamul geliştirmeye yöneliktir. İhracatta AB ve çevre ülkeler öncelikli pazarlar arasında yer almasına karşın son yıllarda Brezilya, Hindistan ve Çin gibi hızla gelişen ekonomilerin önemi de anlaşılmaya başlandı. Fakat bu Uzakdoğu ülkelerindeki pazarlara gidebilmek,



MİB Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer,
Genel Direktör Aslan Sanır ile
Avrupa Parlamentosu Toplantısı'nda

sektörün sayısal olarak büyük çoğunluğunu oluşturan KOBİ düzeyindeki firmalar için oldukça zordur.

Sektörün sorunlarının çözümü noktasında ne tür adımlar atılmalı? Kimlere ne tür görevler düşüyor? Makine imalat sektöründe kayıt ve disiplin sağlanmalıdır. Mevzuat, hedeflere göre güncel şartlar dikkate alınarak hazırlanmalı ve uygulamaya geçiş tarihleri ertelenmemelidir. Makine imalat sektöründeki yoğun rekabet sektörümüzü zorlamaktadır. Üretim ve ihracatın artıyor olmasına karşın kar marjları giderek daralmaktadır. Hammadde, enerji ve işçilikten kaynaklanan maliyet artışlarını fiyatlarına yansıtamayan



Makine imalat sanayisindeki aşırı rekabet sektörümüzü zorluyor. Üretim ve ihracat artıyor fakat kar marjları giderek daralıyor.

Makine imalat sektöründe kayıt ve disiplin sağlanmalıdır. Mevzuat, hedeflere göre güncel şartlar dikkate alınarak hazırlanmalı ve uygulamaya geçiş tarihleri ertelenmemelidir.

sektörümüz rekabet gücünü kaybediyor. Ülke kalkınmasının stratejik unsuru olan sektörümüz teşvik edilmelidir. KDV düzenlemeleri ve gümrük muafiyeti gibi indirimler yatırımı teşvik açısından yeterli değildir. Sanayinin gelişme potansiyeli olan bölgelerde arsa fiyatları çok yüksektir. Kısa sürede yatırımı gerçekleştirmek şartı ile düşük bedelli arsa tahsisi yapılmalı, yatırımların finansmanı için de uzun vadeli düşük faizli kredi imkanı sağlanmalıdır.

Yeni teşvik sistemi ve üniversite-sanayi işbirliğinin sağlanmasına yönelik çalışmalar konusunda değerlendirmeleriniz nelerdir?

Teşvik oranları çok yüksek tutulsa dahi, 5 ve 6'ncı derece teşvik bölgelerinde makine imalatında çalıştıracak nitelikte eleman bulunamazsa veya o bölgeye eleman transfer edilemezse teşviğin yararı olmaz. Doğal olarak, insan kaynaklarının niteliği açısından yetersiz teşvik bölgelerinde makine imalatına verilen teşvikler ile başarı sağlanması beklenemez. Ayrıca, bu kadar yüksek teşvik verilerek kalcındırılmaya çalışılan bu bölgelerde çalışmaya niyetli niteliksiz eleman bile bulmanın zorluğu yaşanıyor. Teşvik sistemimizin bir eksikliği de ithal kullanılmış makineyi teşvik verilirken, yerli kullanılmış makineye teşvik verilmesidir. 20-30 yaşında ithal makineye verilen teşviklerle yapılan yatırımdan başarı beklenmesi yanlıştır. Bu yapılan yerli makineye karşı da ciddi bir haksızlıktır. Bu uygulama yerli imalatçıları ciddi bir haksız rekabete de maruz bırakmaktadır.

MAKİNA İMALATÇILARI BİRLİĞİ (MİB) ÜYE LİSTESİ

Abra	Germak	Özköseoğlu
Afe Olgunlar	Gimas Girgin	Paksan
Ajan	Gm Transport	Parsan
Akdeniz	Gökçüoğlu.	Pi
Akyapak	Gücüm	Ramtek
Aldağ	Günak	Remas
Alkın Kompresör	Güneş Dinamik Teknoloji	Repkon
Alpa	Günhan Ark	Safmak
Altınyıldız Uzay	Gürış	Sağlam
Anadolu	Güven	Samet
Artı	Hasçelik	Sarıgöl
Asmaş	Hema	Sarıgözoğlu
Aydın	Hidrokon	Sarmak
Baykal	Hidrolift	Sarmakina
Beka-Mak	Hidrolikсан	Seda
Birim	Hidromek	Servonon
Bonfigholi	Hidromode	Sistem
Borusan	Hidroteknik	Sistemteknik
Bosch Rexroth	Hilalsan	Sms
Böhler	Hürsan	Standart
Butek	İsitan	Star
Cansa	İleri	Şafak
Cematek	İmaş	Şahinler
Coşkunöz	İnova	Taral
Çağdaş	Karakoç	Tekmak
Çakmak Vinç	Kardeşler	Teknik
Çelmak	Karmetal	Teknodrom
Dalgakıran	Kayahan	Tesbihci
Değirmen	Kesmak	Tetisan
Demmak Demireller	K-M Kümsan	Timsan
Dener	Layne Bowler	Tiryaki
Dirinler	Lupamat	Tisan
Disan	Makim	Toba
Dispa	Makina Takım.	Toya
Duranlar	Mas-Daf	Törk
Durmazlar	Meka	Türbosan
E A E	Metal Pres	Ultrasonik
Efe	Mikropor	Umar
Egemas	Mpg	Unimak
Ekip	Mumak	Usel
Ekomak	Mustek	Uzay
Elmalı	Mvd	Üstünkarlı
E-Mak	Nace	Varlık
Emek Kama	Namtaş	Vatan
Erkekoğlu	Netmak	Veska
Ermaksan	Netmak Metal	Vinçsan
Eroğlu	Nukon	Vuruşkan
Etasis	Orent	Yılmaz
Ferter	Osmanlı	Yücel
Fikret Erdoğan Ve Ortakları	Ön-İş	Yüksel
Fresan	Özen	Zet
Gedik	Özkoç	

Makine Tanıtım Grubu'nun gerek yurt içi gerekse de yurt dışı çalışmalarını nasıl buluyorsunuz?

Makine Tanıtım Grubu'nun Türk makinesinin imajının güçlendirilmesi, ihrac pazarlarının artırılması ve bölgesel işbirliklerinin geliştirilmesi için gösterdiği çabanın sektörümüze katkı sağladığını düşünüyorum. Bu tip tanıtım çalışmalarından her zaman beklenen sonuçlar alınmaz. Fakat

zaman içinde elde edilen tecrübe ile bu faaliyetlerde başarı oranı artar. Bu tür tanıtım ve pazarlama çalışmalarında, sektörün durumu da belirleyici kriterler arasındadır. Makine imalatçıların sektörlerindeki olgunluğu, teknik ve idari yetkinliği başarı oranını ciddi şekilde yükseltir. Yetersiz ve yetkin olmayan bir sektörün tanıtımı ise ne kadar başarılı yapılsa yapılsa beklenen sonuca ulaşamaz.



DÜNYA EKONOMİSİNE YÖN VEREN OYUNCU: BREZİLYA

Güney Amerika'nın en büyük ekonomisi olan Brezilya, IMF'nin 2011 yılı GSYİH değeriyle dünya ülkeleri listesinde altıncı sırada yer alıyor. 1990'lı yıllardaki liberalizasyon çabalarının sonucunda, özelleştirme ve doğrudan yabancı yatırımlarla hızla gelişen Brezilya'ya yönelik Türkiye'nin makine ihracatı, 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 21,1 arttı.





Rusya, Hindistan ve Çin ile beraber 2050'li yıllarda dünyanın ekonomik kaderini belirleyecek ülkelerden biri olacağı tahmin edilen Brezilya; yeni bulunan rezervlerle de geleceğin petrol devlerinden biri olmaya aday. Brezilya'nın krize rağmen BRIC Ülkeleri (Rusya, Hindistan, Çin, Brezilya) arasında varlığını sürdürmesinde; tedarikçi ülke olmasının ve zengin doğal kaynaklarının rolü büyük. Ülkenin temel sanayi sektörleri/ ürünleri; lüks turistik gemiler, yarış botları ve 300 bin tonluk tankerlere kadar gemi inşası, motorlu araçlar, araba, araç ve kamyon, her tip otobüs, ağır nakliye araçları, arazi araçları, metaller, gıda, havacılık ve uzay sanayi, bilişim sistemleri, oyuncaklar, ofis ve ev eşyaları, ahşap ve ahşap ürünler, mobilya, radar ve uzaktan kumandalı alıcı sistemleri, ilaçlar, eczacılık ürünleri ve her tür tıbbi donanım, inşaat sanayi için gerekli her türlü ürün, tarım araçları ve teknolojisi, iletişim sistemleri, kağıt-matbaa malzemeleri, makineler, demiryolu lokomotif ve vagonları, her türlü önemli sanayi ihtiyaçları için sermaye malları, ağır

iş makineleri-donanımı ve teknolojisi-dir. Sao Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, ve Espirito Santo eyaletlerinden oluşan ülkenin yüzde 11'ini kaplayan Güneydoğu Bölgesi; gayrisafi yurt içi hasılanın yarısından fazlasını üretiyor. Orta-Batı ülkenin en hızlı büyüyen bölgesi konumunda. Ülkenin Kuzey ve Kuzeydoğusu ise Brezilya'nın en geri kalmış bölgeleridir. Federatif bir yapıya sahip olan Brezilya'da eyaletler, yerli ve yabancı yatırımcıyı kendi bölgelerine çekebilmek için çeşitli teşvikler sunuyor. Brezilya'nın yüzde 6,8'ini kaplayan Güney Bölgesi; Parana, Santa Catarina, Rio Grande do Sul eyaletlerinden oluşuyor ve bu bölge büyük bir ekonomik canlılığa sahip. Bölge özellikle soya fasulyesi, mısır ve buğday başta olmak üzere tüm tahıl ürünleri yetiştiriciliğinde; tekstil, ayakkabı ve otomotiv sanayisinde gelişmiştir. Kuzeydoğu Bölgesi ülkenin yüzde 18'lik alanını kapsıyor. Ekonomik gelişme ve yaşam standartları açısından bölge ikiye bölünmüştür. Amazon Ormanları'nın da içinde yer aldığı Kuzey Bölgesi ülkenin yüzde 45'ini oluşturuyor. Geniş maden yataklarına sahip olan bu alanın içinde

bulunan Manaus Serbest Bölgesi'nde, ithal parçalardan elektrikli cihazlar üretiliyor. Ülkede imalat sanayisi, büyük ölçüde Sao Paulo eyaletinde yoğunlaşıyor. Fakat, Sao Paulo'nun toplam gayrisafi yurt içi hasıla içindeki payında azalma gözleniyor. Brezilya'da genel olarak Bahia eyaleti petrokimya, kağıt hamuru ve kağıt, ayakkabı; Minas Gerais eyaleti otomobil ve çelik; Parana eyaleti otomotiv; Para eyaleti, madencilik ve alüminyum; Rio Grande do Sul eyaleti petrokimya ve Espirito Santo eyaleti de çelik, kağıt hamuru endüstrilerinde uzmanlaşmış durumdadır. Rio de Janeiro eyaleti, son yıllarda petrol sanayinin gelişimiyle dikkatleri üzerine çekti.

BREZİLYA'NIN EKONOMİ POLİTİKALARI

Brezilya, 1990'lı yıllardaki liberalizasyon çabalarının sonucunda özellikle otomotiv sanayi ve altyapı modernizasyonunda; özelleştirme ve doğrudan yabancı yatırımlarla hızla gelişti. Brezilya, ürün çeşitliliğini artırmış olmasına rağmen göreceli olarak kapalı ekonomi niteliğini halen koruyor. Dünya ekonomisini sarsan ve peş peşe gelen

TÜRKİYE'NİN BREZİLYA'YA MAKİNE İHRACATINDA BAŞLICA KALEMLER (MİLYON DOLAR-84. FASIL)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	2012
8462	DÖVME VEYA KALIPTA DÖVME TEZGAHLARI (PRESLER DAHİL) VE ÇEKİÇLERİ	16	14,1	10,8
8474	TOPRAK, TAŞ, CEVHER VEYA KATI HALDEKİ DİĞER MİNERAL MADDELERİ TASNİF ETME, ELEME YIKAMA, KIRMA, ÖĞÜTME, KARIŞTIRMA VB. MAKİNELER	0,1	1,5	9,7
8409	MOTORLARIN AKSAM-PARÇALARI (8407 VE 8408'DEKİLERİN)	7,9	9,7	8,6
8414	HAVA VEYA VAKUM POMPALARI, HAVA VEYA DİĞER GAZ KOMPRESÖRLERİ, FANLAR	3,7	4,2	8,1
8408	SIKIŞTIRMAYLA ATEŞLEMELİ İÇTEN YANMALI PİSTONLU MOTORLAR	0,001	2,5	5,9
8483	TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI, DIŞLİLER VE SİSTEMLERİ	4	3,5	4,1
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	1,9	1,1	4
8479	DİĞER MAKİNELERİN PARÇALARI	0,1	2,7	2,8
8421	SIVILARIN VEYA GAZLARIN FİLTRE EDİLMESİNE, ARITILMASINA MAHSUS MAKİNELER	0,9	1,4	2
8419	ISI DEĞİŞİKLİĞİ YOLUYLA MADDELERİN İLENMESİ , TESİS VE LABORATUVAR CİHAZLARI	6,3	00,3	1,2
	İLK 10 ÜRÜN TOPLAMI	41,2	41,8	57,7
	%Pay	79	73	84
	TOPLAM	52,4	57,3	68,6

Meksika (1995), Asya (1997) ve Rusya (1998) krizleri Brezilya'yı da etkilerken ekonomik dengenin sağlanmasında ciddi sıkıntılara yol açtı. "Real Planı" ile enflasyonla başa çıkılsa da kamu borçlanma oranının büyümesinin önüne geçilemedi. Enflasyonun kontrolü, dış ticaret dengesinin sağlanması ve ekonomik kalkınmanın desteklenmesi ülkenin son yıllardaki ekonomi politikalarını oluşturan üç önemli hedef olma özelliğini taşıyor. Ocak 2007'de yürürlüğe konulan PAC (Gelişmeyi Hızlandırma Programı) özellikle eyaletler arası işbirliğini destekleyen, sosyal güvenlik, vergi ve iş gücü reformları ile birlikte; yatırım altyapısını teşvik eden düzenlemeler içeriyor. İnşaat, sağlık, enerji, ulaşım ve lojistik konularında 504 milyar real (236 milyar dolar) bütçeli, 2.471 projeyi kapsayan program tamamlanmak üzere. PAC'ın ikinci aşamasında yatırım ve projeler için ayrılan fonlar da 2011-2014 ve 2014 sonrası şeklinde iki dönem halinde düzenlenerek toplamda 880 milyar dolar civarında para ayrıldı. Altı başlık halinde düzenlenen bu programlar: PAC Daha Güzel Şehir; PAC Halk; PAC Benim Evim, Benim Hayatım; PAC Herkes İçin Su ve Elektrik; PAC Ulaşım; PAC Enerji adlarını taşıyor. Brezilya 2010-2014 yılları arasında "Benim Evim Benim Hayatım 2" projesi kapsamında iki milyonun üzerinde ev yapılması hedefiyle yaklaşık 160 milyar dolar kay-

nak ayırmayı planlıyor. Ülke, yaşanan son küresel krizde uyguladığı doğru politikalar sayesinde, ekonomistlerin ifadesi ile "krize son giren ve ilk çıkan ülke" olmayı da başardı.

EKONOMİK PERFORMANS

Küresel aktör olma yönünde önemli aşamalar kaydeden Brezilya; 2011 yılı GSYİH değerlerine göre dünya ülkeleri listesinde altıncı sırada yer alıyor. Ülke

ayrıca hali hazırda Güney Amerika'nın en büyük ekonomisi olma unvanına sahip. Brezilya'nın toplam yatırımlarının milli hasılaya oranı 2003 yılında yüzde 15 seviyesinden 2012 yılında yüzde 18-19 oranında yükseldi. Brezilya Hükümeti bu oranın yüzde 25'e çıkarılmasını hedefliyor. Ülkede, devlet tarafından yapılan yatırımların milli hasılaya oranı yüzde 4,4 civarında. 2012 yılında ekonomik büyüme oranı





Türkiye'nin Brezilya'ya makine ihracatı, 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 21,1 arttı.

milyar dolarla dünyanın doğrudan yabancı yatırım alan dördüncü ülkesi olan Brezilya; PWC tarafından yapılan bir araştırmaya göre de uluslararası firmaların önümüzdeki bir yıl içinde en fazla yatırım yapmayı istedikleri ülke konumunda bulunuyor. Ayrıca PAC çerçevesinde yapılan yatırımların, 2014 yılında yapılacak Dünya Kupası'nın ve 2016 yılında düzenlenecek Olimpiyatların Brezilya ekonomisini daha da canlandırması bekleniyor. Brezilya'da havaalanlarındaki yolcu sayısının geçtiğimiz beş yılda yaklaşık iki kat artması, havaalanlarına yatırım ihtiyacını da beraberinde getiriyor. Dış ticaret hacminde son yıllarda gözlenen yükseliş, ülkenin uluslararası limanlarının iş yükünü de artırarak, liman yatırımlarına olan ihtiyacı ortaya çıkarıyor. Brezilya son dönemde bir lojistik yatırım programı açıklarak; karayolları, demir yolları, limanlar, havaalanları ve enerji alanlarında, özel firmalarca yatırım yapılmasına

yüzde 1'de kalırken, perakende satışları yüzde 8 civarında artış gösterdi. Yapılan bazı araştırmalara göre 2020 yılında Brezilya tüketici pazarının 3,5 trilyon dolarla dünyanın beşinci büyük pazarı haline geleceği tahmin ediliyor. Brezilya, ekonomisini canlandırmak amacıyla gösterge faiz oranını yüzde 7,25'e kadar düşürürken, enflasyonu yüzde 5,8 oranıyla kontrol altına al-

mayı başardı. Ülkede daha dengeli ve rekabetçi bir döviz kuru temin edildi, vergilendirme sisteminde düzenlemelere gidildi ve enerji maliyetlerinin düşürülmesi üzerinde halen bir dizi çalışma yürütülüyor. International Budget Partnership tarafından yapılan kamu hesapları şeffaflığı endeksinde Brezilya dünya ülkeleri arasında 12. sırada yer alıyor. 2012 yılında 65

TÜRKİYE'NİN BREZİLYA'DAN MAKİNE İTHALATINDA BAŞLICA KALEMLER (MİLYON DOLAR-84. FASIL) Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	2012
8429	DOZERLER, GREYDERLER, SKREYPER, EKSKAVATÖR, KÜREYİCİ, YÜKLEYİCİ VB.	33,9	74,9	56,4
8414	HAVA VEYA VAKUM POMPALARI, HAVA VEYA DİĞER GAZ KOMPRESÖRLERİ, FANLAR	16,5	27,3	28,6
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	8,7	16,2	16,6
8409	MOTORLARIN AKSAM-PARÇALARI (8407 VE 8408'DEKİLERİN)	11,2	14,5	13,6
8467	PNÖMATİK, HİDROLİK VEYA ELEKTRİKLİ, ELEKTRİKSİZ KENDİNDEN MOTORLU ALETLER	8,3	6,8	3,5
8455	METALLERİ HADDELEME MAKİNALARI VE BUNLARIN SİLİNDİRLERİ	1	3,7	3
8433	HASAT, HARMAN, ÇİM BİÇME VB. MAKİNELERİ	0,3	1,5	2,1
8483	TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI VE MİL YATAKLARI, DIŞLILER	2,2	2,9	2
8482	HER NEVİ RULMANLAR	1,3	1,4	1,5
8407	KIVILCIM ATEŞLEMELİ İÇTEN YANMALI MOTORLAR	00,6	0,1	1,4
	İLK 10 ÜRÜN TOPLAMI	838	149,7	129,2
	%Pay	89	93	95
	TOPLAM	94,6	160,5	136,6

yönelik ihaleler serisi başlattı. Söz konusu programlar çerçevesinde; özel sektörün yatırım yapması, devletin bu yatırımlara uygun koşullarda finansman sağlaması ve ekonomik istikrarla birlikte büyümenin artırılması hedefleniyor. IMF'den borç alan ülke konumundan "kredi veren" ülke konumuna gelen Brezilya'nın 2014 yılında Dünya Kupası'na, 2016 yılında da Olimpiyatlara ev sahipliği yapacak olması, dünyanın beşinci büyük ekonomisine sahip olma hedefini 2014'den önce gerçekleştirebileceği yönündeki tahminleri kuvvetlendiriyor.

BREZİLYA EKONOMİSİNDE GELECEĞE YÖNELİK BEKLENTİLER

IMF'den borç alan ülke konumundan "kredi veren" ülke konumuna yükselen Brezilya, BRIC Ülkeleri arasında ekonomik performansı ile öne çıkıyor. Brezilya'nın bu yükselişinde, sosyal ve ekonomik reformların devamlılığı büyük önem taşıyor. Gelişen ekonomisine rağmen, gerek gümrük vergileri, gerekse iç vergilerin yüksekliği ve karmaşıklığı nedeniyle ülke ticari alanındaki zayıflığını sürdürse de; güçlü

BREZİLYA'NIN MAKİNE İTHALATINDA İLK 10 ÜLKE (MİLYAR DOLAR-84. FASIL)

Kaynak: Bm İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2011	2012	2012/2011 Değişim %	2012 Pay %
1	ÇİN	6,8	7,9	16	22,9
2	ABD	6,9	6,9	0	20,1
3	ALMANYA	4,3	3,7	-15	10,8
4	JAPONYA	2,6	2,7	3	8,0
5	İTALYA	2,3	2,2	-8	6,3
6	GÜNEY KORE	1,1	1,3	24	4,0
7	FRANSA	1	1	1	3,0
8	İSVİÇRE	0,6	0,6	-8	1,8
9	TAYLAND	0,6	0,6	0	1,8
10	İSVEÇ	0,6	0,5	-11	1,7
33	TÜRKİYE	00,6	00,8	33	0,3
	İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	27,3	27,8	1,8	80,4
	TOPLAM MAKİNE İTHALATI	33,7	34,6	3	100,0

bir iç piyasaya sahip olması, ekonomik faaliyetlerinin çeşitliliği ve siyasi istikrarı, Brezilya'yı yatırımcılar için cazip bir ülke haline getiriyor. Brezilya Federal Hükümeti tarafından 2011 tarihinde açıklanan ve 2011-2014 yılları arasında

uygulanacak olan "Daha Büyük Brezilya" kalkınma programı çerçevesinde, ikinci tedbir paketi 3 Nisan 2012 tarihinde açıklandı. Özellikle emek yoğun sektörler ile teknoloji yoğun sektörlerin uluslararası rekabet gücünü artırmak amacıyla bir takım tedbirlerin alındığı program kapsamında; teknoloji altyapısının güçlendirilmesi, yerli ve yabancı firmaların Ar-Ge'ye daha fazla yatırım yapmasının teşvik edilmesi, yerel tedarikçi zincirinin oluşturulması, kalifiye insan gücünün artırılması, kayıt dışı ekonominin ve bürokrasinin azaltılmasıyla yerli sanayinin ithal ürünlere karşı rekabet gücünün artırılması ve aynı zamanda ihracat imkanlarının artırılması hedefleniyor. Ayrıca, ticari korunma araçlarının daha yoğun bir şekilde kullanılmasıyla iç piyasanın korunması da gerçekleştirilmesi öngörülen amaçlar arasında.

ÇİN, BREZİLYA'NIN EN ÖNEMLİ TİCARET PARTNERİ

Brezilya'nın ihracat yaptığı başlıca ülkeler Çin, ABD, Arjantin, Hollanda ve Japonya olarak sıralanırken; ithalatında ise Çin, ABD, Arjantin, Almanya ve Güney Kore başlıca tedarikçi ülkeler olarak öne çıkıyor. Türkiye, Brezilya'nın genel ihracatında 40. sırada bulunurken, genel ithalatında ise 38. sırada yer alıyor. 2012 yılında toplam 242,5 milyar dolarlık ihracat yapan Brezilya'nın en





fazla ihrac ettiği ürün grubu 33,2 milyar dolarla metal cevherleri, curuf ve kül oldu. İkinci sırada mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılması ile elde edilen ürünler bulunurken en fazla ihrac edilen üçüncü mal grubu yağlı tohum ve meyveler olarak listede yer aldı. 2012 yılında 223,1 milyar dolar değerinde ürün ithal eden Brezilya'nın, toplam ithalatından en fazla payı yüzde 18 ile mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılması ile elde edilen ürünler mal grubu aldı. İthalat listesinin ikinci sırasında 84. fasıldaki makine ve aksamları bulunurken elektrikli makine ve cihazlar en fazla ithal edilen kalemler listesinin üçüncü sırasında yer aldı.

MAKİNE İHRACATINDA EN BÜYÜK MÜŞTERİ ABD

Brezilya'nın 2012 yılında makine ihracatı 13,8 milyar dolar oldu. Bir önceki yıla göre yüzde 1 düşüşün yaşandığı Brezilya'nın, 2011 yılı ihracatı 14 milyar dolardı. Brezilya 2012 yılında makine sektöründe 2,5 milyar dolarla en fazla ABD'ye ihracat gerçekleştirdi. ABD'nin ardından Brezilya'nın en fazla ihracat gerçekleştirdiği ikinci ülke 1,8 milyar dolarla Arjantin oldu. Arjantin'e 2011 yılında 2,4 milyar dolarlık ürün ihrac edildi. 2012 yılında Brezilya'nın Arjantin'e makine ihracatında yüzde



13,1 düşüş yaşandı. Brezilya'nın en fazla makine ihracatı gerçekleştirdiği

ülkeler listesinin üçüncü sırasında bulunan Hollanda'ya 2011 yılında 747 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken, bu rakam 2012 yılında 1,2 milyar dolar değerine ulaştı. Hollanda'ya yönelik ihracattaki artış oranı yüzde 65 olarak belirlendi. Brezilya'nın 2012 yılında, 2011 yılına göre makine ihracatını en fazla artırdığı ülke, yüzde 18 ile ABD oldu. Brezilya'nın Türkiye'ye yönelik makine ihracatı 2011 yılında 109,9 milyon dolarken bu rakam 2012 yılında yüzde 27 azalarak 80,4 milyon dolar seviyesine geriledi. Türkiye Brezilya'nın makine sektöründe en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülkeler listesinde 30. sırada yer aldı. Brezilya'nın 84. fasılda en fazla ihracat gerçekleştirdiği ilk üç ürün grubu: Dozerler, greyderler, skreyper, ekskavatör, küreyici, yükleyici vb.; motorların aksam-parçaları (8407 ve 8408'dekilerin); hava veya vakum pompaları, hava veya diğer gaz kompresörleri, fanlar, davlumbazlar olarak sıralandı. Listenin dördüncü sırasında bulunan kıvılcım ateşlemeli içten yanmalı motorlar kaleminden

BREZİLYA'NIN MAKİNE İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (MİLYON DOLAR-84. FASIL)

Kaynak: Bm İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2010	2011	2012	2012/2011 Değişim %	2012 Pay %
1	ABD	1.943	2.554	2.502	-2	18,0
2	ARJANTİN	1.995	2.476	1.821	-26	13,1
3	HOLLANDA	419	747	1.234	65	8,9
4	MEKSİKA	920	1.072	1.060	-1	7,6
5	VENEZUELA	322	419	752	79	5,4
6	ALMANYA	599	823	736	-11	5,3
7	PERU	316	365	449	23	3,2
8	ŞİLİ	383	395	381	-4	2,7
9	ÇİN	231	276	366	33	2,6
10	PARAGUAY	375	533	352	-34	2,5
30	TÜRKİYE	74	109	80	-27	0,6
	İLK 10 ÜLKE TOPLAMI	7.508	9.665	9.657	-0,1	69,6
	TOPLAM MAKİNE İHRACATI	10.885	14.084	13.880	-1	100,0

Brezilya'nın 84. fasılda makine ithalatı 2012 yılında, bir önceki seneye göre yüzde 3 artarak 34,6 milyar dolar oldu.

2012 yılında 864 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken beşinci sırada ki; kendine özgü bir fonksiyonu olan diğer makineler ve mekanik cihazlar, diğer makinelerin aksam ve parçaları (elektrik konektörleri, izolatörler, bobinler, kontaklar vb.) kalemindeki ihracatın tutarı 354 milyon dolar oldu. Brezilya'nın 2012 yılında, bir önceki yıla göre yüzde 117,9 artışla en fazla ihraç ettiği ürün grubu; kendine özgü bir fonksiyonu olan diğer makineler ve mekanik cihazlar diğer makinelerin aksam ve parçaları (elektrik konektörleri, izolatörler, bobinler, kontaklar vb.) oldu. 2011 yılında 354 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen söz konusu kalemin, 2012 yılı ihracatı 771,4 milyon dolar olarak kaydedildi.

2012'DE MAKİNE İTHALATI YÜZDE 3 ARTTI

Brezilya'nın 84. fasılda makine ithalatı 2012 yılında, bir önceki seneye göre yüzde 3 artarak 34,6 milyar dolar oldu. Brezilya'nın 2011 yılında makine ürün grubunda ithal ettiği ürünlerin değeri 33,7 milyar dolardı. Brezilya'nın 2012 verilerine göre makine ithalatının ilk sırasında 7,9 milyar dolarla Çin bulunuyor. Çin'den gerçekleştirilen ithalat, bir önceki yıla oranla yüzde 16 artış gösterdi. Listenin ikinci sırasında yer alan ABD'den yapılan ithalat 2012 yılında 6,9 milyar dolar olarak kaydedildi. Brezilya'nın, üçüncü sıradaki Almanya'dan yaptığı ithalat 2011 yılında 4,3 milyar dolarken bu rakam 2012 yılında yüzde 15 düşüş göstererek 3,7 milyar dolar seviyesine geriledi. 2012 yılında, bir önceki yıla oranla Brezilya'nın Türkiye'den gerçekleştirdiği ithalat yüzde 33 arttı. Brezilya'nın ithalat yaptığı ülkeler listesinde 33.

sırada bulunan Türkiye, 2011 yılında Brezilya'ya 67,5 milyon dolar değerinde makine ihraç ederken bu rakam 2012 yılında 89,6 milyon dolar oldu. Brezilya 84. Fasılda 2012 yılı itibarıyla en fazla bilgisayar ve büro makinelerinin aksam-parçaları ürün grubunda ithalat gerçekleştirdi. Bir önceki yıla göre yüzde 34,9 artışla, söz konusu ürün grubunda gerçekleştirilen ithalatın değeri 2,4 milyar dolar olarak kaydedildi. İkinci sırada bulunan turbojetler, turbopropeller, diğer gaz türbinleri kaleminde Brezilya, 2012 yılında 2,1 milyar dolarlık ürün ithal etti. Üçüncü sıradaki otomatik bilgi işlem makineleri ve bunlara ait birimler ürün grubunda, 2011 yılında 2,2 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 3,2 azalarak 2,1 milyar dolar oldu. Matbaa, baskı, faks ve kopyalama makineleri ürün grubu ithalat listesinin dördüncü sırasında yer alırken

beşinci ise motorların aksam-parçaları (8407 ve 8408'dekilerin) bulunuyor. Bilgisayar ve büro makinelerinin aksam-parçaları, Brezilya'nın 2012 yılında en fazla ithal ettiği mal grubu oldu.

TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATI ARTIYOR

Türkiye'nin Brezilya'ya gerçekleştirdiği makine ihracatı, 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 21,1 artarak FOB bazında 68,6 milyon dolar oldu. 2011 yılında bu rakam 57,3 milyon dolar seviyesindeydi. 84. fasılda dövme veya kalıpta dövme tezgahları (presler dahil) ve çekiçleri ürün grubu ihracatı 2012 yılında 10,8 milyon dolar olarak kaydedildi. Türkiye'nin Brezilya'ya makine ihracatında ilk 10 ürün listesinin ikinci sırasında bulunan; toprak, taş, cevher veya katı haldeki diğer mineral maddeleri tasnif etme, eleme, yıkama, kırma, öğütme, karıştırma vb. maki-





neler ürün grubundaki ihracatı 2011 yılında 1,5 milyon dolar seviyesinden, 2012 yılında 9,7 milyon dolar değerine yükseldi. Üçüncü sırada bulunan motorların aksam-parçaları (8407 ve 8408'dekilerin) kaleminde Brezilya'ya ihraç edilen ürünlerin değeri 8,6 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin dördüncü sırasında yer alan hava veya vakum pompaları, hava veya diğer gaz kompresörleri, fanlar, davlumbazlar ürün grubunda, 2012 yılında Brezilya'ya 8,1 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. 2011 yılında bu rakam 4,2 milyon dolardı. Listenin beşinci sırasındaki sıkıştırma ile ateşlemeli içten yanmalı pistonlu motorlar (dizel ve yarı dizel) mal grubunda 2011 yılında ihraç edilen ürünlerin değeri 2,5 milyon dolar değerindeyken bu rakam 2012 yılında 5,9 milyon dolara yükseldi.

2012 YILINDA İTHALAT 136,6 MİLYON DOLAR OLDU

84. fasıl itibarıyla 2012 yılında Türkiye'nin Brezilya'dan en fazla ithal ettiği ürün grubu dozerler, greyderler, skreyper, ekskavatör, küreyici, yükleyici vb. oldu. Söz konusu ürün grubunda 2011 yılında 74,9 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında 56,4 milyon dolar olarak kaydedildi. İkinci sırada yer alan hava veya vakum pompaları, hava veya diğer gaz kompresörleri, fanlar, davlumbazlar kaleminde 2012 yılında 28,6 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirildi. 2011 yılında bu ürün grubundaki ithalatın tutarı 27,3 milyon dolardı. Türkiye'nin Brezilya'dan makine ve aksamları ithalatında ilk 10 ürün listesinin üçüncü sırasında bulunan sıvılar için pompalar, sıvı elevatörleri ürün grubunda 2012 yılında 16,6 milyon dolarlık ithalat yapıldı. Listenin dördüncü sırasındaki motorlar aksam-parçaları (8407 ve 8408'dekilerin) kaleminde 2011 yılında 14,5 milyon dolar değerinde ürün ithal edilirken bu rakam 2012 yılında 13,6 milyon dolar olarak kaydedildi. Beşinci sıradaki el ile kullanılan pnömatik, hidrolik veya elektrikli ya da elektriksiz kendinden motorlu aletler ürün grubu ithalatı 2012 yılında 3,5 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2011 yılında bu rakam 6,8 milyon dolardı. 2011 yılında Türkiye'nin Brezilya'dan gerçekleştirdiği ithalatın



toplam değeri 160,5 milyon dolarken bu rakam 2012 yılında 136,6 milyon dolar olarak kaydedildi.



"SERBEST TİCARET ANLAŞMASI İMZALANMALI"

FATİH ÇAM
BAYKAL MAKİNA İHRACAT SORUMLUSU

"Güney Amerika, firmamızın 15-20 yıldır etkin olduğu bir pazar. Kolombiya, Şili, Peru, Paraguay büyüyen ve gelişime açık ekonomik yapılarıyla ihracatımızın yoğun olduğu ülkeler. Brezilya, tüm bu ülkeler arasında Güney Amerika'nın en büyük ekonomisi olma özelliğiyle Baykal Makine için de ayrı bir önem taşıyor. Brezilya'ya ihracatımız 15 yıldır devam ediyor. Ürün gamımız içinde yer alan hemen hemen bütün kalemlerde ihracat gerçekleştiriyoruz. Yakın zamanda bir ekonomik kalkınma hamlesi başlatan Brezilya'nın, 2020'ye kadar sürmesini öngördüğü büyük kapsamlı inşaat yatırımları mevcut. Faaliyet gösterdiğimiz sektör dolayısıyla bu durum bizi oldukça yakından ilgilendiriyor. Bu kapsamda satışlarımızı artırmak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Brezilya'nın bazı makineler

için belirlediği ithalat vergileri şu an için bu pazara dair en önemli sorun olarak görünüyor. İhracatçı firmaların mevcut gümrük vergilerinden muaf olmasını sağlayacak bir serbest ticaret anlaşmasının imzalanması, bu pazarda faaliyet gösteren firmalar için oldukça sevindirici bir gelişme olur diye düşünüyorum."

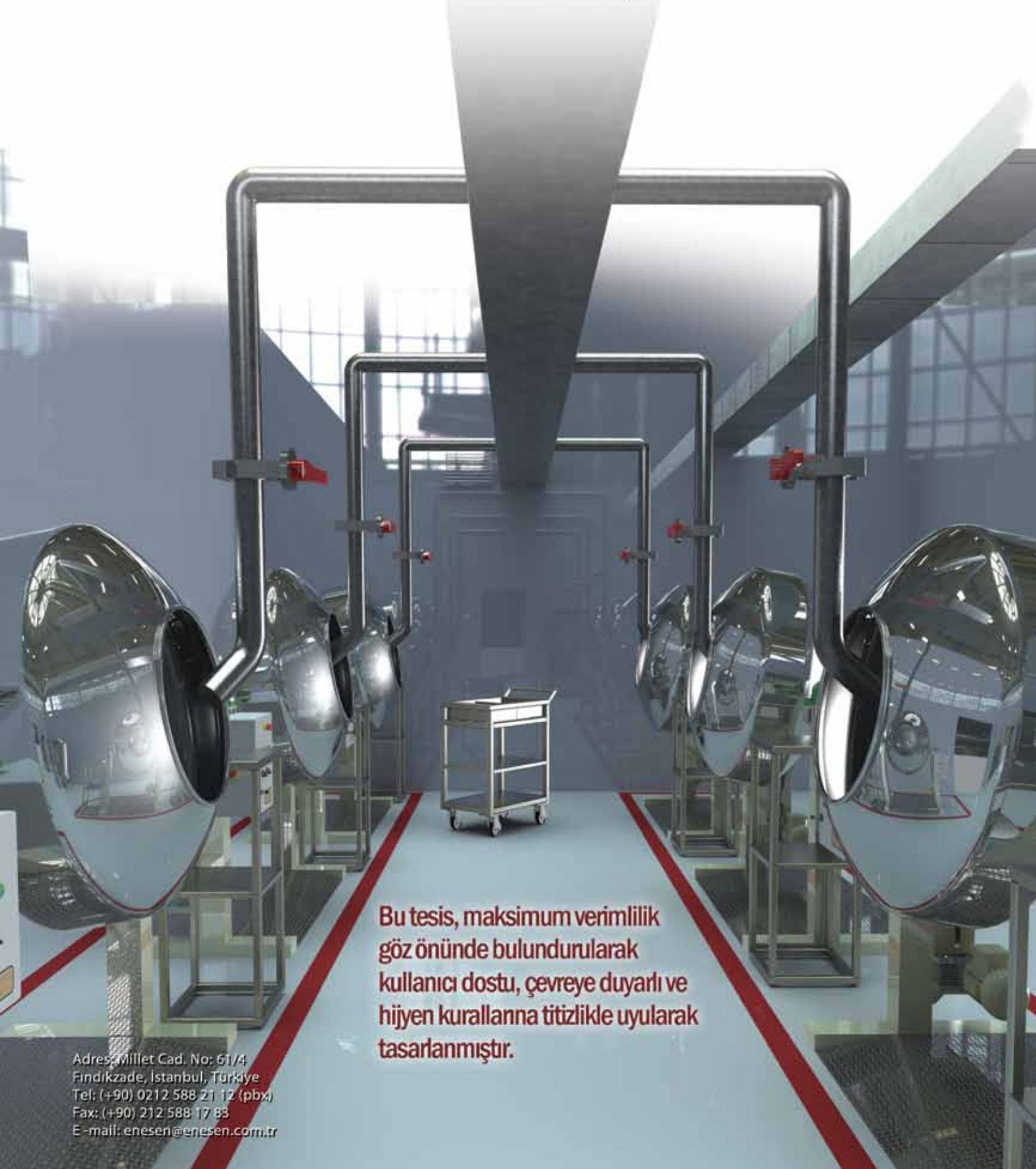


"GÜMRÜK VERGİLERİ ÇOK YÜKSEK"

UĞUR YILMAZ
DURMAZLAR MAKİNA YURT DIŞI SATIŞ MÜDÜRÜ

"Başta hidrolik abkant pres, makas, silindir, lazer ve plasma kesim makineleri olmak üzere ürün gamında yer alan tüm ürünlerimizi 12 yıldan bu yana Brezilya'ya ihraç ediyoruz. Brezilya, son dönemde oldukça gelişen ekonomisine rağmen; hem oldukça yüksek gümrük vergileri, hem de gümrüklerinde uyguladığı son derece katı kurallar nedeniyle ihracatçıları zorlayan bir sisteme sahip. Bunun yanında ihracat dokümanlarının hepsinin Portekizce hazırlanmasının talep edilmesi ve gümrüklerdeki mevcut bekleme süresi de karşılaşılan diğer zorluklar arasında. Tüm bunlara rağmen Brezilya firmamız için oldukça önemli bir pazar konumunda bulunuyor."

Resimdeki çok amaçlı draje üretim tesisi **ENESEN AR-GE** departmanı tarafından tasarlanmıştır.



Bu tesis, maksimum verimlilik göz önünde bulundurularak kullanıcı dostu, çevreye duyarlı ve hijyen kurallarına titizlikle uyularak tasarlanmıştır.

Adres: Millet Cad. No: 61/4
Fındıkzade, İstanbul, Türkiye
Tel: (+90) 0212 588 21 12 (pbx)
Fax: (+90) 212 588 17 83
E-mail: enesen@enesen.com.tr



“TÜRKİYE’DE ALMAN METODOLOJİSİ İLE MÜHENDİSLİK EĞİTİMİ VERECEĞİZ”

Türk ve Alman akademisyenlerin ortak çalışmasıyla eğitim konularını belirlediklerini aktaran Türk-Alman Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Oğuzhan Çiçekoğlu, Mekatronik Sistemler Mühendisliği Bölümü’ne 2013-2014 öğretim yılında lisans düzeyinde öğrenci kabul edeceklerini söyledi.

Türkiye Cumhuriyeti ile Almanya Federal Cumhuriyeti arasında imzalanan anlaşma uyarınca kurulan Türk-Alman Üniversitesi (TAÜ), Türk yükseköğretim mevzuatına tabi, devlet üniversitesi niteliği taşıyor. TAÜ, Türk ve Alman yükseköğretim geleneklerinin başarı ve kazanımlarını; araştırma ile öğretim alanlarında birleştirerek, iki ülke arasındaki bilimsel, iktisadi ve kültürel işbirliğine katkıda bulunmayı amaçlıyor. Türk-Alman Üniversitesi akademik sınıflamada bir araştırma üniversitesi olarak tanımlanıyor. Mekatronik Sistemler Mühendisliği Bölümü’nün temellerinin 2011 yılında bir araya gelen Alman ve Türk öğretim üyelerinin eğitim programını oluşturmasıyla atıldığını belirten Türk-Alman Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Oğuzhan Çiçekoğlu, TAÜ’nün 2013-2014 öğretim yılında lisans düzeyinde öğrenci kabul edeceği ilk üç bölüm arasında Mekatronik Sistemler Mühendisliği’nin bulunduğunu söyledi. Hedefledikleri eğitim düzeyine ulaşmaya yönelik çabalarını aktaran Prof. Dr. Oğuzhan Çiçekoğlu, bölümün yapısıyla ilgili sorularımızı yanıtladı.

Prof. Dr. Oğuzhan ÇİÇEKOĞLU
Türk-Alman Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dekanı



Mekatronik Sistemler Mühendisliği öğrencileri eğitimlerinin bir dönemini Almanya'da geçirecek.

Mekatronik Sistemler Mühendisliği Bölümü'nün kurulmasına nasıl karar verildi? Bölümün yapısıyla ilgili bilgi verir misiniz?

Mekatronik Sistemler Mühendisliği eğitim programını, 2011 yılında Alman ve Türk öğretim üyeleri bir araya gelerek hazırladı. Mekatronik Sistemler Mühendisliği, Türk-Alman Üniversitesi'nin 2013-2014 öğretim yılında lisans düzeyinde öğrenci kabul edeceği ilk üç bölümünden birisi olacaktır. Bölümümüz, makine, elektronik ve bilgisayar mühendisliği ana alanlarının birlikteliğine dayanan, nispeten yeni bir mühendislik kolu. Teknolojinin gelişmesi ve endüstrinin değişen ihtiyaçları yeni mühendislik alanlarının ortaya çıkmasına yol açıyor. Bu alanlar bazen belli bir mühendislik konusunun alt dalı olarak, bazen de belli mühendislik alanlarının bir araya gelmesi sonucunda eğitime başlıyor. Örneğin; elektronik mühendisliği elektrik mühendisliği içinde bir dalken, teknolojinin bu yöndeki hızlı değişimi ile birlikte 80'li yıllarda lisansa yönelik ayrı bir program olarak ortaya çıktı. Son yıllarda ise disiplinler arası veya çok disiplinli programlara doğru bir yöneliş gözleniyor. Teknoloji alanında çeşitli konuların birbiriyle etkileşimde olması, iç içe geçmesi, mevcut durumu ortaya çıkaran temel etmenler arasında yer alıyor. Mekatronik sözcüğü mekanik ve elektronik sözcüklerinin birleşiminden türemiştir. Kavram, bir teknolojik oluşumun veya bir ürünün hem mekanik hem de elektronik boyutlarını ifade ediyor. Son yıllarda birçok üniversitede bu konuda önce yüksek lisans düzeyinde çalışmalar yapıldı ve programlar açıldı ve daha sonra bu programlar lisans düzeyini de kapsar şekilde yaygınlaştı. Türk-Alman Üniversitesi Mekatronik Sistemler Mühendisliği bölümünde ilk iki yıl tüm öğrenciler için ortak ders-



ler verilmesi planlanıyor. Bu sürede öğrenciler, genel mühendislik eğitimi alacak ve her iki mühendisliğin ortak konularında dersler görecektir. Son iki yılda ise mekanik veya elektronik ağırlıklı olarak branşlaşmaya yöneltilecek. Mekatronik Sistemler Mühendisliği programını, güçlü laboratuvar altyapısı ile teorik ve uygulamalı eğitimi uygun bir biçimde birleştiren, eğitim süresince sanayi bağlarını stajlar aracılığıyla destekleyen bir düşünce ile hayata geçiriyoruz. Bu sayede öğrenciler, mezun olduklarında sadece bilgi ve tecrübeye sahip olmakla kalmayıp, mezuniyet öncesinde tamamlayacakları stajları sayesinde de iş dünyası ile henüz mezun olmadan tanışma imkanı bulacaklar.

Türk Alman Üniversitesi'ni diğer devlet üniversitelerinden farklı kılan özellikler nelerdir?

Türk-Alman Üniversitesi farklı bir yapıya sahiptir. Almanya'nın 29 köklü üniversitesi, oluşturulan özel bir konsorsiyum ile akademik danışmanlık sağlamanın ötesinde, bir model ile çalışmaktadır. Konsorsiyumda mühendislik alanının temsilciliğini Berlin Teknik Üniversitesi üstleniyor. Uygulanan modelde Alman Üniversiteler Konsorsiyumu fakülte içinde bir koordinatör ile temsil ediliyor. Bu model, üniversitenin uluslararası niteliğini dikkate alan ve akademik kararların

ortak alındığı bir yapılanmadır. Aynı şekilde konsorsiyum sadece fakülte içinde değil genel anlamda üniversite içinde de temsil ediliyor. Konsorsiyum Başkanlığı'nı, Almanya parlamentosu eski başkanlarından Prof. Dr. Rita Süßmuth üstlendi. Farklılaşan yapısıyla Türk-Alman Üniversitesi, öğrencilerine de önemli avantajlar sağlıyor. Bu yıl okul yönetiminin aldığı kararla hazırlık sınıfını bitirip B2 seviyesine ulaşan öğrenciler, burslu olarak yaz aylarında Almanya'ya bir aylık dil okuluna gönderilecek. Mekatronik Sistemler Mühendisliği Bölümü'nde eğitim görecektik öğrencilerin tamamı değişim programıyla Almanya'da bir dönem geçirecek ya da bir aylık yaz okuluna katılacak. Projenin finansmanı ise Almanya Federal Eğitim ve Araştırma Bakanlığı tarafından sağlanacak. Hedefimiz; öğrencilerin hem Almanca hem de İngilizce öğrenerek, çift yabancı dil konuşabilecek düzeyde programdan mezun olmalarını sağlamak. Fakültemizin eğitim yapısını Türk ve Alman akademisyenler birlikte şekillendirecek.

Türkiye ile Almanya arasında özellikle makine sektöründeki güçlü ticari ilişkilerin bölümünüze yansımaları neler olacak?

Almanya, profesörlerin en az beş yıl endüstri tecrübesi edinmesini zorunlu tutar. Akademisyenler "applied



Sanayiden gelecek istek ve önerilere açığız ve yeni fikirlere değer veriyoruz. Bölüm yapımızın şekillenmesine sanayi kuruluşları da katkıda bulunabilir.

research” şeklinde ifade ettikleri bu ilişkiyi üniversite hayatlarında da devam ettirir. Almanya’da akademik çevreler ve öğrenciler endüstri projeleriyle iç içedir. Üniversitemizde eğitim verecek akademisyenlerin yüzde 30’u Almanya’dan gelecek. Bölümümüz, Türk ve Alman sanayi kuruluşları ile yakın ilişki içinde olmayı planlıyor. Mezunlarımızın eğitim gördükleri alanda, dünyanın her ülkesinde iş bulmasını sağlamaya çalışacağız. Türkiye ve Almanya arasındaki bu işbirliğinin karşılıklı olarak büyük yararlar getireceğine inanıyorum. Almanya’nın teknolojik birikimi ile Türkiye’de eğitilmeyi bekleyen araştırmacı genç nüfusun bir araya gelmesini önemli bir fırsat olarak görüyorum. İmalat teknolojileri



konusunda Dortmund Teknik Üniversitesi ile ortak sürdürdüğümüz makine ve imalat mühendisliği mezunlarına yönelik çift diplomalı bir programımız var. Öğrencilerimize Dortmund’da İngilizce eğitim veriliyor. Program, üniversitemizin kuruluş aşamasında hayata geçirildi ve ilk mezunlarını verecek. Kişisel olarak çift diplomalı programları çok önemsiyorum, sayılarının artması gerekiyor. Türk-Alman Üniversitesi’nin

ortaklarıyla birlikte çalışan bir araştırma üniversitesi (Research University) olmasını hedefliyoruz.

Eğitim konularını oluştururken sanayiden gelen talepleri de dikkate aldınız mı? Teorik eğitimlerle pratik arasındaki dengeyi nasıl sağladınız? Program tecrübeli Türk ve Alman akademisyenlerin ortak çalışmasıyla oluşturuldu. Sonuç olarak ortaya çok yeni ve modern bir model çıktı. Alman üniversitelerinin metotları ile hazırlanan model, sanayinin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak hazırlandı. Öğrencilerimiz elektronik ve makine mühendisliği temel konularında birlikte eğitildikten sonra yeteneklerine göre branşlarını seçebiliyor. Programda staj, laboratuvar çalışması



Öğrencilerimizin eğitim gördükleri alanda, dünyanın her ülkesinde çalışabilecek donanımla mezun olacaklarını düşünüyorum.



ve endüstri projeleri için de yer ayrıldı. Öğrencilerimizin eğitim gördükleri alandan, dünyanın her ülkesinde çalışabilecek donanımla mezun olacaklarını düşünüyorum.

Bölümünüzün teknik olanaklar (laboratuvar imkanları) konusunda neler aktarmak istersiniz?

Mekatronik Sistemler Mühendisliği Bölümü'ne öğrenci alımı daha önce ertelenmişti. Elektronik, bilgisayar gibi alanlarda teknoloji çok çabuk değişiyor. Bunu dikkate alarak alt yapımızı öğrencilerin laboratuvar derslerinin başlayacağı tarihte hazır olacak şekilde planladık. Bu sayede öğrenciler, son teknolojiye sahip cihazlarla çalışabilecek.

Öğrencileriniz sanayile koordineli çalışma yapma şansına sahip olacak mı?

Sanayile ortak çalışmaya yönelik girişimlerimizi sürdürüyoruz. Mühendislik fakültemiz Türk ve Alman sanayi kuruluşları ile yakın ilişki içinde olmayı planlıyor. Halen devam eden İmalat Teknolojisi Yüksek Lisans Programı, İngilizce adıyla "Master of Manufacturing Technology" programını tamamlayan öğrencilerimiz, master tezlerini otomobil endüstrisinde pratik çalışma üzerine yazıyor.

Bölümünüz bünyesinde gerçekleştirmeyi planladığınız sanayi projeleri var mı?

Akademik kadrosunu belirlemeye çalışan yeni bir bölümümüz. Lisans programlarına öğrenci kabul edilmeye başlanması hızlı yol alacağımızı gösteriyor. Alman partnerlerimizle ortak projelere yönelik daha sık bir araya geleceğimizi düşünüyorum. Öğretim üyelerimiz daha çok öğrenci alımına yönelik hazırlıklara odaklansalar da Almanya ile gerçekleştirilecek ortak sanayi projelerine yönelik fikirler kısa zamanda şekillenecektir. Sanayiden gelecek istek ve önerilere açığız ve yeni fikirlere değer veriyoruz. Bölüm yapımızın şekillenmesine sanayi kuruluşları da katkıda bulunabilir. Zaman içinde Türk ve Alman sanayi kuruluşları ile ortak seminerler düzenleyip eğitim ve araştırma alanlarındaki ihtiyaçları belirleyeceğiz.

Türkiye'deki sanayi kuruluşlarının üniversitelere bakışını nasıl yorumluyorsunuz? Avrupa ya da dünya ile kıyaslandığında nasıl bir algı farklılığı gözlemliyorsunuz?

Türkiye'de sanayi ve üniversiteler arasındaki ilişkilerin istenilen düzeyde

Almanya'nın teknolojik birikimi ile Türkiye'de eğitilmeyi bekleyen araştırmacı genç nüfusun bir araya gelmesini önemli bir fırsat olarak görüyorum.

olmadığını düşünüyorum. Sanayi-üniversite işbirliğini sağlamaya yönelik çok sayıda toplantı gerçekleştiriliyor, çeşitli sempozyumlar düzenleniyor. Fakat beklenen ilerleme bir türlü sağlanamıyor. Taraflar birbirini anlamadığı gibi talepler, düşünceler ve istekler farklılaşıyor. Akademisyenin sanayiye tanımaması ve ideal olanın peşinde koşması doğaldır. Sanayiciyse doğrudan belli bir sürede somut sonuç getirecek ürünün ve maddi anlamda bir değer üretmesi ile ilgileniyor. Tarafların kaygıları da farklıdır. Bu yapısal farklılıklar nedeniyle her iki tarafı biraraya getirecek, ortak çalışmaya zorlayacak yeterli motivasyon bulunmuyor. Akademisyen yükselebilmek için bilimsel makale yazmak ister, dolayısıyla sarf ettiği efor makaleye dönüşmeyecekse ilgisi de kısıtlı kalır. Sanayici içinse bilimsel makale birşey ifade etmez, o doğrudan ürünle ilgilenir. Bu temel bakış açısı değişmedikçe fazla bir ilerleme sağlanacağını düşünmüyorum. Mühendislik alanında akademik kariyer yapan bir öğretim üyesinin sanayiye katkıları somut ölçülerle dikkate alınırsa veya öğretim üyeleri belli dönemlerini sanayide geçirmeye zorlanırsa belki algılar değişebilir. Türkiye'de doktoralı bir akademisyenin çalışacağı ortam ya üniversitedir, ya da bir araştırma kuruluşudur. Bu durum zaman içinde değişecek. Doktoralı kişi sayısı arttıkça zaman, akademisyenlerin bir kısmı sanayiye yönelecek. Bu açıdan alınacak çok yolumuz olduğunu düşünüyorum. Sanayide çalışıp üniversitede ders veren, üniversitede çalışıp kariyerinin bir bölümünü sanayide geçiren insan sayısı artırabilirsek, üniversite-sanayi işbirliğinde istediğimiz seviyeyi yakalarız.

HAREKET KOPYALAYAN ROBOT EL ÜRETTİLER

Trabzon Beşikdüzü Ticaret Meslek Lisesi öğrencileri, insan elinin yaptığı hareketleri kopyalayan robot el sistemi geliştirdi.



Türkiye ve dünyadaki bilimsel proje yarışmalarına düzenli olarak katılan ve birçok yarışmada dereceye girmeyi başaran Trabzon Beşikdüzü Ticaret Meslek Lisesi Bilişim ve Robotik Kulübü, TÜBİTAK Orta Öğretim Öğrencileri Araştırma Projeleri Yarışması için "Hareket Kopyalayan Robot El" projesi hazırladı. Projeye ilgili detaylar konusunda Fizik

Öğretmeni Ömer Günaydın ve proje ekibinden bilgi aldık.

ÖMER GÜNAYDIN
FİZİK ÖĞRETMENİ:
TÜBİTAK'ın Araştırma Projeleri Yarışması'na katılmaya nasıl karar verdiniz? Projenizle ilgili teknik bilgileri paylaşır mısınız?
Trabzon Beşikdüzü Ticaret Meslek

Lisesi'nde Türkiye'nin ilk "Bilişim ve Robotik" kulübünü 2008 yılında kurduk. Kulübümüze üye öğrencilerimizle her yıl birçok bilimsel yarışmaya katılıyoruz. 2013 yılı içinde birçok bilimsel yarışmaya ve uluslararası bilim olimpiyatına proje hazırladık. "Hareket Kopyalayan Robot El" projemiz ile katıldığımız TÜBİTAK'ın Araştırma Projeleri Yarışması da bunlardan biriydi.



"Hareket Kopyalayan Robot El", insan elinin yaptığı hareketleri kopyalayarak robot el üzerinde aynı hareketleri uygulayabiliyor. Hareket Kopyalayan Robot El; üzerinde bulunan fleks sensörler vasıtasıyla ele takılan bir eldivenden almış olduğu analog verileri işleyerek başka bir robot el üzerindeki servo motorları çalıştırıp insan elinin yapmış olduğu hareketleri kopyalama özelliğine sahip. Projemizin üç temel elemanı fleks sensörler, servo motorlar ve arduino işlemcisidir. Projenin yapım aşamalarından bahsetmek gerekirse; taklit elde kullandığımız kıkırdak boruları öncelikle parmakların uzunluğunda ayarladık ve eklem yerlerinden gerekli açığı verecek şekilde keserek el haline getirdik. Yaptığımız elin uç kısımlarına misina bağlayarak boruların içinden geçirdik ve diğer uçlarını servo motorlara bağladık. Eldiven üzerine hazırladığımız fleks sensörlerin montajını yaptık. Hazırladığımız tahta üzerine taklit el, servo motorlar, arduino, breadboard, ve lityum polimer pilimizi silikon kullanarak yerleştirdik. Fleks sensörlerin ve servo motorların bağlantılarını yaptık. Programlama aşamasında fleks sensörlerin düz ve tam bükülme durumundaki analog

değerlerini serial monitörden okuyarak programımızda bu değerler için aralıklar belirledik. Arduino işlemcisini, okunan analog değerleri servo motorlara açılabilir bilgi gönderecek şekilde programladık. Projemiz maliyeti düşük olması açısından özellikle bomba imha alanında tercih edilecektir. Bomba imha ekiplerinin uzaktan robot eli göndererek yapacakları işlemler için büyük kolaylık sağlayacaktır. Fizik tedavi alanında ise robot eli kullanacak kişinin el hareketlerinin kapasitesinin artırılması için kullanılacaktır. Yine ince kas hareketlerini de yapacak şekilde geliştirildiği taktirde robotik ameliyatlarda da kullanılabilir.

Öğrencilerinizin projeye katkısı hangi düzeyde gerçekleşti? Proje üzerinde ekip olarak ne kadar çalıştınız? Projeye ilgili fikir öğrencilerimizden çıktı. Fikir, geliştirme ve test aşamaları iki ay sürdü. Oldukça yoğun geçen iki ay içinde gerek okulumuzdaki atölye ortamında gerekse kendi evimde bulunan küçük atölyemde öğrencilerimle geceli gündüzlü çalıştık. Süreci içinde öğrencilerime yol haritası çizerek onlara birçok konuda yardımcı oldum. Fikir ürettiler, araştırdılar, malzemele-

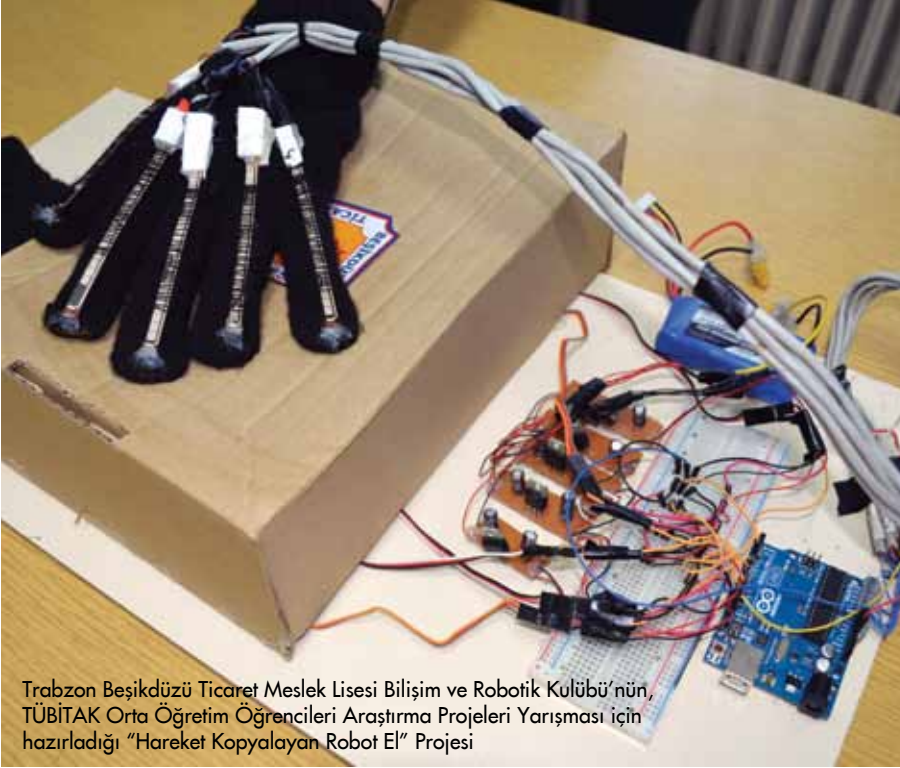
Türkiye'nin ilk 'Bilişim ve Robotik' kulübünü 2008 yılında kurduk. Kulübümüze üye öğrencilerle her yıl birçok bilimsel yarışmaya katılıyoruz.

ri temin ettiler, parçaları birleştirdiler, programladılar, test ettiler ve projeyi ortaya çıkardılar.

Bilimsel projelerin eğitim üzerindeki etkisini nasıl görüyorsunuz? Teknolojinin hızlı ve sürekli geliştiği bir çağda, bilginin de bu şekilde yenilendiği bir gerçektir. Bu bağlamda eğitimin, öğrencilere saf bilgiyi aktarmaktan ziyade, bilgiye ulaşma yöntemlerini öğretmesi gerekiyor. Bunun için bilimsel projeler öğrencilerin bilgiye ulaşma konusunda kendilerini geliştirecekleri çok önemli bir alandır. Öğrenciler bilimsel projelerle; bilgiyi anlamlandırma, işbirliği içinde çalışma, zamanı etkili ve verimli kullanma gibi çeşitli özelliklere sahip olacaklardır.

Benzer yarışmalarda eğitim kurumunuzun ödüle layık görüldüğü projeler var mı?

Okulumuzda proje hazırlama kültürünün yıllar öncesine dayandığını söyleyebilirim. Birçok alanda ve yarışmada çeşitli dereceler elde ettik. Geçmiş yıllarda robotik alanında başarılar elde ettik. ODTÜ Robot Günleri'nde Çizgi İzleyen Robot Kategorisi'nde Türkiye altıncılığı, Milli Eğitim Bakanlığı Robotik Yarışması'nda Türkiye sekizincılığı ve İTÜRO Robot Olimpiyatları'nda Mini Sumo Robot Kategorisi'nde Türkiye dokuzunculuğu gibi derecelerimiz var. Uluslararası proje yarışmalarında ise; Dreamline Tasarım Olimpiyatı'nda "Poşet Beslemeli Çöp Kutusu" projesiyle dünya üçüncülüğüne, EMEPYA Proje Yarışması'nda "Dilekolay" projesiyle dünya dördüncülüğüne, İnepo Çevre Olimpiyatı "RF Nesne Tanıma Eldiveni"



Trabzon Beşikdüzü Ticaret Meslek Lisesi Bilişim ve Robotik Kulübü'nün, TÜBİTAK Orta Öğretim Öğrencileri Araştırma Projeleri Yarışması için hazırladığı "Hareket Kopyalayan Robot El" Projesi

projesiyle Türkiye dördüncülüğüne, DO-ESEF Araştırma Projeleri Yarışması'nda fizik alanında "Hareket Kopyalayan Robot El" projesiyle Türkiye birinciliğine ve Mühendislik alanında "RF Nesne Tanıma Eldiveni projesiyle Türkiye dördüncülüğüne layık görüldük.

Hareket Kopyalayan Robot El projenizden faydalanabilecek sanayi dalları hangileridir?

"Hareket Kopyalayan Robot El" projesini bomba imha işinde kullanılmak üzere tasarladık. Yani bomba imha uzmanı uzaktan elini oynatacak, kesmesi gereken kabloları kesiyormuş gibi yapacak, robot el de bombaya direkt temas ederek yapılması gereken asıl işi taklit ederek bombayı imha edecek. Savunma sanayisinde faaliyet gösteren şirketler bu teknolojiye faydalanabi-

lecek. Ürettiğimiz prototip geliştirildiği taktirde sağlık sektörünün farklı alanlarında kullanılabilir. Tek eli olmayan fiziksel engelli insanlar zorlandıkları veya yapamadıkları işleri bu araç sayesinde yapabilir. Fizik tedavi alanında kullanılabilineceği gibi geliştirilerek uzaktan ameliyat yapan robotlara dönüştürülebilir.

Projenize kimler maddi destek sağladı?

Projemizi okulumuzun kısıtlı imkanları ile hazırladık. Meslek liseleri bilimsel çalışmalar için sponsor bulmakta çok zorlanıyor. İş adamlarının ve sanayi kuruluşlarının bu tür bilimsel çalışmalarda meslek liselerini desteklemesi gerekiyor. Meslek liselerinin, memleketin meselesi olduğu unutulmamalıdır.

SELİM ABDİOĞLU
ÖĞRENCİ:

"SORUN ÇÖZME BECERİM GELİŞTİ"

"Öğretmenlerimiz; insanlığa faydası dokunabilecek, mevcut işleri kolaylaştırabilecek ya da bir sorunu ortadan kaldıracabilecek fikirler üretmemizi istedi. Her soruna "ben bu sorunu nasıl çözebilirim" yaklaşımını benimseyerek düşünmemizi tembihlerdi. Bilişim ve Robotik Kulübü'ne katıldık ve kendimizi sürekli bir araştırma, öğrenme ve yeni şeyler keşfetme maratonunun içinde

Eğitimin, öğrencilere saf bilgiyi aktarmaktan ziyade, bilgiye ulaşma yöntemlerini de kapsamaması gerekiyor.

bulduk. Bu kulübe girip de projeler üretene kadar, araştırma ve üretme duygusunun heyecanını, başarma duygusunun verdiği hazı hiç yaşamamıştım. Çok mutluym, artık sürekli sorguluyorum. Sorun çözme becerim çok gelişti. Ezberciliğin günlük hayatta çok da işe yaramadığını farkettim. Kendimi robot teknolojileri alanında geliştireceğim. Herkes sevdiği işi yapmalı. Sanayile iç içe olmaktan mutluluk duyuyorum. Eğitimimi tamamladıktan sonra robotik ve mekanik gibi alanları kapsamına alan sanayi kollarında çalışmak istiyorum."

LOKMAN ÇALIŞKAN

ÖĞRENCİ:

"FİKİR ÜRETMEYİ, PROJE OLUŞTURMAYI SEVİYORUM"

"Kulübe girdikten ve öğretmenimizin desteği aldıktan sonra kendimizi sürekli sorun aramaya adanmıştık. İnsanlığa faydalı bir şeyler üretebilecek olma fikri çok cazip geliyordu. İnternette araştırma yaparken flex sensörleri gördük ve bunun üzerinde fikirler üretmeye başladık. Bir taraftan da malzemeleri temin ediyorduk. Gece gündüz çalıştık, rehber öğretmenimizle atölyede sabahladığımız günler oldu. Fakat çabamızın karşılığını aldık. Teorik eğitimlerin çok çabuk unutulduğunu düşünüyorum. Teoriyi pratikle harmanladığınızda asıl iş, asıl fayda o zaman ortaya çıkıyor. Proje üretirken önce teorik olarak araştırma yapıyoruz, sonra üretime geçiyoruz. Bilgilerimiz daha kalıcı oluyor. Gelecekte kendimi robotik alanda geliştirebileceğim eğitimleri almak istiyorum. Fikir üretmeyi, proje oluşturmayı seviyorum. Üretim yapmak, sanayile iç içe olmak demektir. Mekanik ile ilgili olan her türlü sanayiye çalışmayı çok isterim. Bunun olması için de elimden geleni yapacağım."

Ürettiğimiz prototip geliştirildiği taktirde sağlık sektörünün farklı alanlarında kullanılabilir.

Dalgakıran.

Denizcilik endüstrisinde

'Görünmeyen Gücünüz.'



Dalgakıran Marine Kompresörler

Wave Serisi

3 kademeli, direk akuple, ilk çalıştırma havası kompresörleri

- Düşük kompresyon sıcaklığı ile düşük işletme maliyeti
- Direkt akuple motor-kompresör ile minimum transmisyon kayışı
- 55 °C ortam sıcaklığında dahi sürekli çalışmaya uygun tasarım ve uygulama
- Makine dairesi konularına uygun küçük ve kompakt tasarım
- 2000 saat bakım aralıkları ile düşük bakım maliyeti
- Elektronik kontrol modülü içeren enerji elektrik panosu
- Deniz ekipmanları ve sistemleri, esnek kullanım için tasarlanmıştır
- 50 hp/60 kw elektrifikasyona uygun IP55 sınıf motor
- Toplam Koruyucu Bakım hizmetimiz ile 5 yıl garanti



444 2012

www.dalgakiran.com

DALGAKIRAN

görünmeyen güç

“KADINLAR FİRMALARIN BEL KEMİĞİNİ OLUŞTURUYOR”

Makine sektöründe faaliyet gösteren firmaların idari yapılarının bel kemiğini genelde kadınların oluşturduğunu ifade eden Ekizoğlu Makina Satış ve Pazarlama Yöneticisi Zeynep Ekiz; çalışma şartları uygun şekilde düzenlendiği takdirde, sektördeki kadın çalışan sayısının artacağını söyledi.

Mermer makineleri üretimi yapan Ekizoğlu Makina’da beş yıldır Satış ve Pazarlama Müdürü olarak görev yapan Zeynep Ekiz; kadınların sadece makine sektöründe değil, iş hayatının hemen hemen her alanında oldukça başarılı bir şekilde yer aldığını ve kendilerine verilen her işin üstesinden rahatlıkla geldiğine dikkat çekti.

Sizi daha yakından tanıyabilir miyiz? Çalışma hayatına başlama süreciniz ve bugünkü konumuzla ilgili bilgi verir misiniz?

1990 yılında Denizli’de doğdum. İş hayatına atılmak konusunda oldukça istekliydim. 2008 yılında, babamın kurucusu olduğu aile şirketimiz Ekizoğlu Makina’da çalışmaya başladım. Her ne kadar babamla beraber çalışıyor olsam da başlangıçta zorlu bir süreç geçirdim. Çekirdekten yetişen biri olarak öncelikle üretim bölümünde, makinelerin yapım aşamasında yer alarak tecrübe kazandım. Ağır şartlarda ve pek de alışık olmadığım bir ortamda iş hayatına atılmama rağmen kısa zamanda yaptığım işten zevk aldığımı fark ettim. Sonuçta bir şeyler üretip ortaya çıkarmak, insana büyük bir mutluluk veriyor. Üretim departmanındaki bu tecrübenin ardından, şirketin idari işleriyle ilgilendiğim görevi



Zeynep EKİZ
Ekizoğlu Makina Satış ve Pazarlama Yöneticisi

üstlendim. Beş yıldır da bu görevimi sürdürüyorum. Her gün öncelikle üretimi kontrol ederek güne başlıyorum. Eksik ya da yanlış bir malzeme veya imalatta herhangi bir hata olmaması için bunu rutin bir iş haline getirdim. Gün içinde müşterilerimizle iletişim faaliyetlerini yürütüyorum. Siparişlerin işleyişini, çıkışını takip etmek ve internet üzerinden firmadaki gelişmelerle ilgili bildirimlere katkıda bulunmak, görev alanımdaki çalışmaların diğer kısmını oluşturuyor.

Yoğun bir iş temposuna sahip olan makine sektöründeki başarınızı neye borçlusunuz?

Mermer makineleri üreten firmamız sektörle geliyor. Mermer üreticilerinin pazardaki durumu, makine üreticilerine ticari olarak yansıyor. Açıkçası onların durumu iyiyse, makineciler olarak iyi durumdayız demektir. Ancak başarımızı sadece sektörün talebiyle açıklamanın firmamıza haksızlık olacağını düşünüyorum. İşini yakından takip eden, satış sonrası müşterileriyle iletişimini sürdüren, güvenilir bir firmayız. Babamın da bu konuda dediği gibi: "Yapılan işin arkasını aramak her zaman artı puan getirir." Sadece iş yapıldığı zamanlarda değil; özel günlerde ve aylarda da müşterilerimizi hatırladığımızı belli etmenin, işimizi kaliteli yapıp her daim ürünün arkasında durmanın, satış sonrası herhangi bir problemle karşılaşılması durumunda sorunlara anında çözüm üretmenin; hem şahsen benim, hem de firmamızın sektördeki başarısını inşa eden unsurlar olduğunu düşünüyorum.

Erkek egemen bir sektörde çalışıyor olmanın zorluklarını yaşadınız mı? Çalışma hayatımda bugüne kadar



kadın olmam nedeniyle bir zorluk yaşamadım. Aksine ailem ve çalışanlar tarafından daima takdir edilip saygı gördüm. Makine sektöründe kadın yönetici ve çalışan sayısının az olduğu

herkes tarafından bilinen bir gerçek. Ancak siz işinizi sahiplenerek ve severek yaptığınız sürece önemli olanın kadın ya da erkekten öte, ortaya çıkan sonuç olduğunu görüyorsunuz. Bu nedenle makine sektöründe çalışmayı düşünüp de aklında şüphe olan hemcinslerim varsa tereddüt etmemelerini tavsiye edebilirim.

Firmanızda sizin gibi önemli bir konuma ulaşmış başka kadın çalışanlar var mı?

Bu sektörde yalnız olduğumuzun düşünülmesi bir hata olur. Ekizoğlu Makina'nın bünyesinde de çeşitli yönetim kademelerinde önemli sorumluluklar üstlenen kadın çalışanlar mevcut. Sadece makine sektöründe değil, iş hayatının hemen hemen her

Çalışma şartları ve ortamı; hem işverenler, hem de devlet eliyle kadınların daha rahat edebileceği bir şekilde düzenlenirse sektörümüzdeki kadın yönetici ve çalışan sayısının artacağını düşünüyorum.

Makine sektöründe çalışmayı düşünüp de aklında şüphe olan hemcinslerim varsa tereddüt etmesinler, çalışmayı seçsinler.

alanında kadınlar oldukça başarılı bir şekilde yer alıyor ve kendilerine verilen her işin üstesinden rahatlıkla geliyor.

İşinizle ilgili yurt dışı seyahatlerinizdeki gözlemlerinizi paylaşır mısınız?
Firmamız gerek yurt içinde, gerekse de yurt dışında sektörle ilgili düzenlenen birçok fuarda yerini alıyor. Bu seyahatlerde firmamızı temsil ediyorum. Özellikle Ortadoğu'da belirgin bir müşteri portföyüne sahibiz. Bu

nedente daha çok İran, Mısır, İsrail, Katar, Tunus gibi ülkelere seyahat ediyorum. Seyahatlerimde herhangi bir olumsuz durumla karşılaşmadım. Ancak İran'da kadınlara karşı benimsenen sıkı tutum dikkatimi çekti. Katar'da da benzer bir yaklaşım mevcut. Mısır, yaşanan bu son olaylardan önce nispeten daha rahat bir ortama sahipti. Tabi ben saydığım bu ülkelerde kadınları iş hayatında değil de, genellikle alışveriş merkezlerinde gördüğümü söyleyebilirim.

Sizce makine sektöründe kadın çalışanların sayısının az olmasının sebebi nedir?

Makine sektöründe faaliyet gösteren firmaların çalışma ortamları ve çalışma koşulları diğer başka sektörlerle kıyaslanınca, kadınlar açısından biraz ağır gelebilir. Ancak bu durum yine de, makine sektöründe çalışan kadınların sayıca az olmasını açıklamaya yetecek bir gerekçe değil. Kadınların üretim kısmındaki işlerde sayıca fazla olmadıkları bir gerçek fakat sektör firmalarının idari yapılarının bel kemiğini genelde kadınlar oluşturuyor. Çalışma şartları ve ortamı; hem işverenler, hem de devlet eliyle kadınların daha rahat edebileceği bir şekilde düzenlenirse sektörümüzde kadın yöneticilerin de çalışanlarında sayısının artacağını düşünüyorum.

Sektörünüzle ilgili olarak dünya genelinde kadın çalışanların durumu nedir?

Dünyadaki duruma iki pencereden bakılabilir. Bunlardan ilki gelişmiş ülkelerdeki durum, diğeri ise az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerdeki durumdur. Sonuçta her alanda gelişimini tamamlamış, modern dünyada -özellikle Batı Ülkeleri'nde- kadınların her sektörde oldukça aktif yer aldıkları bilinen bir gerçek. Ancak aynı şeyi ikinci gruptaki ülkeler için söylemek oldukça güç. Az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerde kadınların sadece iş hayatında değil sosyal hayatta da, daha pek çok hakka sahip olmaları gerektiğini düşünüyorum. Bunun da iyi yapılandırılmış siyasi ve sosyo-ekonomik politikalarla gerçekleşebileceğine inanıyorum.

Kadın yönetici adaylarına tavsiyeleriniz neler olur?

Ülkemizde genç ve dinamik nüfus ağırlıklı olduğu için kadınların da, erkeklerin de ülke ve aile ekonomisine katkıda bulunması gerekiyor. Bu tezi destekleyenler olduğu gibi karşı çıkanlar da olabilir. Fakat ben kadınların inandıkları yoldan asla vazgeçmemeleri gerektiğini söylemek isterim. İşlerinde her zaman en iyisini yapmak için çaba gösterebilirler. Zaten azim ve kararlılıkla yola çıkınca başarı muhakkak geliyor. Özellikle önemli olan şey inanmak ve vazgeçmemek.



Kudret EKİZ
Ekizoğlu Makina Yönetim Kurulu Başkanı



Türkiye Cumhuriyeti
Ekonomi Bakanlığı



Türkiye Cumhuriyeti
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

2013 ULUSLARARASI İŞ MAKİNALARI KONGRESİ

" 2023'e 10 Kala "

**ERKEN KAYIT AVANTAJLARINDAN
YARARLANMAK İÇİN**

Tıklayınız!



www.vizyon2023turkiye.org

**19-20 EYLÜL 2013 / İSTANBUL
GREEN PARK OTEL - PENDİK**



İNDER

İMDER - Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği
Atatürk Cad. Esin Sok. No.9 HU-BA Apt. Kat:1 Daire:4 34742 Kozyatağı - Kadıköy İSTANBUL
Tel: +90 216 477 70 77 - Faks: +90 216 477 70 71 E-mail: imder@imder.org.tr www.imder.org.tr

www.imder.org.tr



YURT DIŞINDA BİR TÜRK YÖNETİCİNİN SERÜVENİ

Makine tasarımıından NASA'ya, CERN'e, nükleer reaktörlere üretim yapan bir fabrikanın tepe yöneticiliğine kadar yükselmeyi başaran Metin Gerçeker, "Jenerasyon değişimi nedeniyle Alman makine imalatçıları yatırımcı arıyor; bu teknoloji transferi için çok önemli bir fırsattır" dedi.

Dokuz Eylül Üniversitesi Denizli Mühendislik Fakültesi Makine Bölümü'nden 1982 yılında mezun olan Metin Gerçeker'in yurt dışındaki iş serüveni, ürün dizayn mühendisi olarak başladı. 1996 yılında küresel iş geliştirme müdürlüğüne getirilen Metin Gerçeker, 2001 yılında ise genel müdür yardımcılığına yükselir. 2009 yılında ise İtalya'da bulunan bir şirkette iki yıl çalışan Metin Gerçeker, aynı firmanın İsviçre'de bulunan başka bir işletmesinde yönetim kurulu başkanlığına getirilir. Halen bu görevini sürdüren Metin Gerçeker, üst yönetim tarafından 2013 yılında aynı şirketin tüm firmalarının genel müdürlüğüne atandı. Mühendislerin hedeflerine ulaşmak için belirledikleri stratejiden ayrılmaması gerektiğini düşünen Metin Gerçeker; girişimci, kendinden emin, yaratıcı, istikrarlı çalışan, dünyada olan biteni kavramaya yönelik algıları açık ve güven veren yöneticilerin her zaman başarılı olacağına inanıyor. Vana üretimi alanında uzmanlaşan Metin Gerçeker'in dünyanın farklı bölgelerinde gerçekleştirilen önemli vana projelerinin altında imzası bulunuyor.

Metin Gerçeker kimdir? Kısaça kendinizden bahseder misiniz?

1961 yılında Almanya'da doğdum. Dokuz Eylül Üniversitesi Denizli Mühendislik Fakültesi Makine Bölümü'nden 1982 yılında mezun oldum. Evli ve bir çocuk babasıyım. Halen İsviçre'nin St Gallen kantonunun Staad bölgesinde yaşıyorum.

Şirketinizdeki görev ve sorumluluklarınız hakkında bilgi vermişiniz?

Gaz, çelikhane ve kimya tesislerine vana üretimi yapan firmamızın Almanya'da 500'e ve Güney Afrika'da ise 50'ye yakın çalışanı bulunuyor. Bu ülkeler haricinde Çin'de 20 ve ABD'de 150'ye yakın çalışanımızla rafineri, petro-kimya tesisleri ve çelikhanelere özel vanalar üretiyoruz. Cam sanayisinde kullanılan makineler de firmamızın ürün gamında bulunuyor. Üretimimizin yüzde 80'ini ihraç ediyoruz. Sorumluluklarımız ve görevlerimin arasında; firmamızın gelişmesi için gerekli olan kısa, orta ve uzun vadeli yatırımların planlanması ve uygulamaya sokulması, ürün araştırma ve geliştirme sürecinin hızlandırılması, yeni pazarların geliştirilmesi bulunuyor. Firmanın gelişmesi ve küresel pazarda yerini sağlamlaştırması için insan kaynaklarımızın geliştirilmesi ise öncelikli görevlerimin arasında yer alıyor.

Yurt dışında çalışmaya ne zaman başladınız, sizi yurt dışına yönelten temel etkenler nelerdi?

Türkiye'de üniversiteyi bitirdikten sonra 1983 yılında Almanya'ya yerleştim ve Stuttgart'ta bir Ar-Ge merkezinde bir yıl araştırma görevlisi olarak çalıştım. Türkiye'de askerlik hizmetimi tamamladıktan sonra İzmir'de özel bir kuruluşun üretim planlama bölümünde de altı ay görev yaptım. Ardından 1986 yılında tekrar Almanya'ya gittim ve ürün dizayn mü-



Metin GERÇEKER
Z&J Technologies
Genel Müdürü

hendisi olarak çalışmaya başladım. Aslında Almanya'da iki yıl kalıp tekrar Türkiye'ye geri dönmeyi planlıyordum. İki yılın sonunda aynı firmada proje müdürü olarak Rusya'da iki projeyi bitirdikten sonra, 1990 yılında teknik müdürlük görevine getirildim. Bu dönemde ürün geliştirme konusunda, Avrupa'da çeşitli projeler üzerinde çalıştım. Kanada da bulunan AECL'nin (Atomic Energy of Canada Limited) CANDU tipi nükleer reaktörlerinde kullanılmak üzere, Güney Kore'de bulunan üç tesise 500'e

Kısa vadeli hedefler arasında öncelik yurt dışında yatırım yapmaya verilmelidir. Bugün Almanya'da jenerasyon değişimi sebebiyle makine sektöründe faaliyet gösteren birçok firma yatırımcı arıyor. Uygun yatırımlardan sonra orta vadede, Türkiye'nin teknoloji transferini gerçekleştirmesi gerekiyor. Uzun vadede ise bu teknolojinin Türkiye'de geliştirilmesi gerekiyor.

yakın nükleer vana üretimi projesini yönettim. Projenin ilk aşamasında üç ay Kanada'da kaldım ve projenin ileri safhasında Güney Kore'de bulundum. 1996 yılında aynı firmanın küresel iş geliştirme müdürlüğü görevine getirildim. Firmanın New York'taki şubesinde bir yıl süresince Amerika'daki iş geliştirme stratejisini hazırlayarak uygulamaya koydum. Amerika'da kaldığım süre içinde, NASA'nın New Orleans yakınlarında bulunan uzay motor test tesislerinde kullanılmak üzere; sıvılaştırılmış hidrojen ile oksijende kullanılan özel vanaları Almanya'daki fabrikamızda imal edip NASA'ya gönderdik. 2001 yılında aynı firmanın genel müdür yardımcılığına getirildim. 2001 ile 2007 yılları arasında birçok küresel proje için vana ürettik. Bunlar arasında: Amerika, Japonya, Katar için LNG (sıvılaştırılmış doğal gaz), 164°C derecede kullanılan özel vanalar, Birleşik Arap

Emirlikleri'ndeki desanilasyon tesislerinde kullanılan vanalar, İsviçre ve Fransa sınırındaki CERN Avrupa Nükleer Araştırma Merkezi'nde kullanılan sıvılaştırılmış helyum için özel vanalar ve Meksika'da bulunan dünyanın en büyük nitrojen tesisi için vanalar sayılabilir. Firmamızın cirosunu altı yıl içinde üç katına çıkardık. Bu süre içinde bir yıl kadar Çin'in Hangzhou şehrinde kalarak buradaki satış büromuzu faaliyete geçirdim. Yine, Hindistan'ın Vadodara şehrinde bulunan büromuzda üç ay süreyle görev yaptım. İş hayatım boyunca daima değişik ülkelerdeki farklı projelerde çalışarak kendimi daha iyi geliştirebileceğimi ve küresel pazarların isteklerine daha iyi yanıt verebileceğimi düşünerek bana bu platformu sağlayabilen firmalarda çalışmayı seçtim. 2009 yılında İtalya'da iki yıl çalıştıktan sonra İsviçre'de yine aynı firmanın yönetim kurulu başkanlığı görevini üstlendim ve halen bu görevi sürdürüyorum. Aynı zamanda 2013 yılında firmanın bünyesinde yer alan tüm işletmelerin genel müdürlüğü görevine getirildim.

Türk makine sektörünün genel yapısıyla ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz? Türk yönetici profiline dünya ölçeğinde artıları ya da eksileri nelerdir?

Türk makine sektörü ile Almanya'ya ilk geldiğim yıllarda sıkı ilişkiler içindeydim. Hatta 1990 ve 2000 yılları arasında Türkiye'de üretimini yaptığımız birçok vanayı dünyanın değişik ülkelerindeki projelere gönderdik. 2000 yılından itibaren ise Türkiye'de zeminini iyi hazırladığımız bir firmada çeşitli vanalar üretilip dünyanın değişik ülkelere gönderdik. Bu çalışma bugün hala devam ediyor. Bana göre Türkiye'de imal edilebilecek çok çeşitli ürünler olduğu gibi, bunların gerekli kalitedeki ana maddelerini de temin edebiliriz. Zeminini iyi hazırlanan ve detayları belirlenen her ürünün Türkiye'de üretilebileceğini düşünüyorum. Türkiye'de beraber çalıştığımız firmalarda edindiğim tecrübeler ışığında; girişimci, kendinden emin, yaratıcı, istikrarlı çalışan, dünyada olan biteni kavramaya yönelik algıları açık, güven veren yöneticilerin her zaman başarılı olacağını söyleyebilirim.

Son yıllarda Türkiye'nin makine ihracatındaki artışı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk makine sanayisinin güçlenen imajı ihracat rakamlarının artmasında önemli bir rol oynuyor. Bunun ötesinde Türkiye'nin coğrafi konumuyla Avrupa'nın önde gelen ülkelere lojistik yakınlığının, makine ihracatının artışında etkili olduğunu düşünüyorum. Bu noktada işgücü de önemli bir faktör ancak gittikçe karmaşıklaşan ürünleri imal etmek için kalifiye iş gücüne ihtiyaç duyuluyor.

Türkiye'nin makine sektöründe kısa, orta ve uzun vadeli hedefleri neler olmalıdır?

Kısa vadeli hedefler arasında öncelik yurt dışında yatırım yapmaya verilmelidir. Bugün Almanya'da jenerasyon değişimi sebebiyle makine sektöründe faaliyet gösteren birçok firma yatırımcı arıyor. Uygun yatırımlardan sonra orta vadede, Türkiye'nin teknoloji transferini gerçekleştirmesi gerekiyor. Uzun vadede ise bu teknolojinin Türkiye'de geliştirilmesi gerekiyor. Bu sayede Türkiye'nin ihracattan aldığı pay artabilir.

Makine Tanıtım Grubu'nun Türk üreticilerin yurt dışı bilinirliğini artırmaya yönelik faaliyetlerini başarılı buluyor musunuz? Tanıtımda hangi tür çalışmaların daha etkili olabileceğini düşünüyorsunuz?

MTG'nin makine sektörünün yurt dışındaki bilinirliğini artırmaya yönelik çalışmalarını başarılı buluyorum. Özellikle yurt dışında fuarlara katılımın, seminerlerde yapılacak teknik sunumların, teknik dergilerde ve uygun internet platformlarında reklam verilmesinin ve yurt dışında aynı konularda faaliyet gösteren firmalarla işbirliğine gidilmesinin; Türk üreticilerin bilinirliğinin artırılmasında önemli bir etken olduğunu düşünüyorum.

Kariyer hedeflerini belirlemek isteyen genç mühendis adaylarına hangi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

Atılgan, kendinden emin, girişimci, meraklı, dünyada olan biteni kavramaya yönelik algılarının daima açık olmasını ve hedeflerine ulaşmak için belirledikleri stratejiden ayrılmamalarını tavsiye edebilirim.



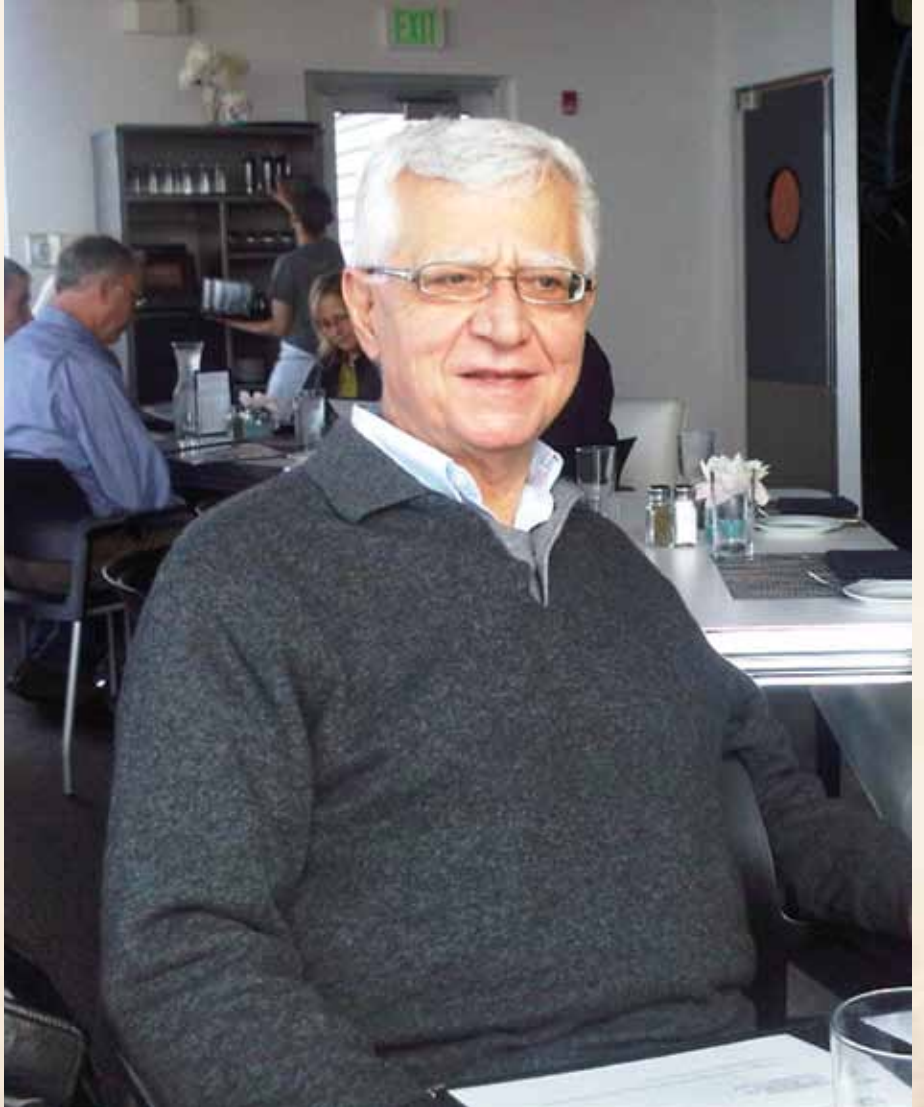
PROF. DR. YAMAN YENER:

TÜRK AKADEMİSYENLERİN “AMERİKA’DAKİ BABASI”

Türk öğrenci ve akademisyenlerin “Amerika’daki babası” olarak anılan Prof. Dr. Yaman Yener, başta Northeastern Üniversitesi olmak üzere Boston’daki akademik kuruluşların Türkiye’deki üniversitelerle işbirliği olanaklarının geliştirilmesinde öncü rol oynadı.

Ankara’da 1946 yılında doğan, ABD’de doktora eğitimini tamamlamasının ardından 1974-1980 yılları arasında ODTÜ Makine Mühendisliği Bölümü’nde öğretim üyeliği ve Bölüm Başkanlığı görevlerinde bulunan Prof. Dr. Yaman Yener; 1982-1992 yılları arasında Northeastern Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü’nde öğretim üyeliği yaptı. Prof. Dr. Yaman Yener, 1992 yılından bu yana da aynı üniversitenin Mühendislik Fakültesi’nde Dekan Yardımcısı olarak çalışmalarını sürdürüyordu.

İKİ YILLIK MACERA 30 YIL SÜRDÜ
Yıllar önce ABD’ye yerleşerek ünlü üniversitelerin önemli kürsülerinde görev yapan Türk beyinler, Türkiye’deki akademisyenlerle bağlarını hiç koparmadan, ülkelerindeki yüzlerce araştırmacının eğitimlerini ABD’de sürdürmelerine aracılık etti. Bu isimler arasında belki de ilk akla gelen Northeastern Üniversitesi Lisansüstü ve Araştırma Programlarından Sorumlu Dekanı Prof. Dr. Yaman Yener, ABD’ye gidişini şöyle anlatıyor: “Türkiye çalkantılı bir dönemden geçiyordu. Pek çok sebeple sorgulaniyorduk. O zamanlar rotasyona girmemiz gerektiği de söylenmişti. Northeastern Üniversitesi’nden iş teklifi geldiğinde, ‘iki yıl sonra geri dönerim nasıl olsa’ diye gitmeye karar verdim. Ama o iki



American Society of Mechanical Engineers' adlı kuruluşun üyesi olan Prof. Dr. Yener, uzun yıllar ABD çapındaki 'American Society for Engineering Education, Engineering Research Council'ün başkanlığını yaptı.

yıl hiç bitmedi. Ne zaman Türkiye'ye gitsem 'ne zaman geliyorsun?' diye sorduklarında 'iki yıl sonra' derdim. Aradan yıllar geçtikten sonra insanlar sormaktan sıkıldı. Bugünkü ortam 80'lerin başında olsa ABD'de kalmaz ülkeme dönerdim. Türkiye'de o yıllarda ne olacağı belli değildi." ABD'nin Boston eyaletindeki Northeastern Üniversitesi'nde çalışmaya başladık-tan ve bu eyalette evlendikten sonra Türkiye'ye dönme konusunu kapattı-ğını ifade eden Yener, bu süre içinde Türkiye ile bağlarını hiç koparmadığını vurguluyor.

"SEVDİĞİNİZ İŞİ YAPIN, ARAŞTIRMACI OLUN"

Northeastern Üniversitesi'nde 16 yıl fakülte dekanlığı yapan Yaman Yener, bu süre içinde master ve doktora için çok sayıda öğrencinin ABD'ye gelmesini sağladı. Yaman Yener, Türk bilim insanlarının eğitimine sağladığı katkıyı: "300'ün üzerinde Türk öğrencinin ABD'ye gelmesi için uğraştım. Dünyanın pek çok ülkesinden çok yetenekli öğrencilerin doktora ve yüksek lisans başvuruları oluyor. Bunların hepsini elbette kabul edemiyorduk. Ama bunlar Türk olduğunda yetenekli olanları hepsini kabul ettiriyorum" şeklinde aktarıyor. Çoğu doktora öğrencisinin Türkiye'ye dönerek öğretim üyesi olduğunu ve kendisini "Türklerin Boston'daki babası" olarak andığını aktaran Yaman Yener, Türk öğrencilerin ABD'de yetişmesi için çok uğraşan ve öğrencilerin ABD'nin iyi üniversite-



lerine yerleşmesini buradaki en büyük başarısı olarak gören bir insandı. Türkiye'deki genç beyinlere her dönem güvenen Yaman Yener, yabancı dilde eğitim yapan; ODTÜ, Boğaziçi, Bilkent, Sabancı gibi üniversitelerin araştırma altyapılarının çok iyi olduğunu düşünüyordu. Bu üniversitelerdeki araştırmaların ABD'den farklı olmadığına inanan Yaman Yener, öğrenci kalitesinin de MIT'den düşük olmadığını savunuyordu. Türkiye'nin son yıllarda bilimsel araştırmalara önem vermeye başladığını, TÜBİTAK destekleriyle Türkiye süratli bir değişim geçirdiğini söyleyen Yaman Yener; Türkiye'nin kısa sürede arzulan noktalara ulaşacağı öngörüsünde bulunuyordu. Dünyada mühendislik eğitiminin durumuyla ilgili kendine yöneltilen soruyu Yaman Yener: "Özellikle gelişmiş ülkelerde öğrencilerin eğitimi zor olan mühendisliğe olan ilgileri azalıyor. ABD yeteri kadar mühendis mezun edemiyor. Onun için yurt dışından sürekli değerli beyinleri alıyor. Master ve doktora yapan öğrencilerin çoğu yabancı kökenlidir. ABD'de dünyanın pek çok ülkesinden yabancıları görebiliyorsunuz. Türk gençlerinin mühendisliğe ilgisi artıyor. Gelir elde etmek açısından önemli bir seçenek

olarak görülüyor. Türkiye genç bir nüfusa sahip. Bu gençlerin ihtiyaçlarını Türkiye'de karşılamak için araştırmaya ayrılan kaynakların sürekliliği önemli" şeklinde yanıtlıyordu. Yaman Yener, araştırmacı olmak isteyenlere de, "İnanmadığım bir şey var. Sevdiğiniz işi en iyi şekilde yapabilirsiniz. Sevmediğiniz bir şeyi yapmayın. Araştırma işini sevmiyorsunuz bu işe hiç girmeyin!" sözleriyle sesleniyordu. Boston'daki Türk toplumunun önde gelen mensuplarından, Prof. Dr. Yaman Yener 14 Haziran'da ABD'de vefat etti.

Boston'a yüksek öğrenim için gelen Türk öğrencilere desteğini esirgemeyen Prof. Dr. Yener, bu katkılarından dolayı Türk öğrenci ve akademisyenlerin "Amerika'daki babası" olarak anıldı.



DÜNYA EKONOMİSİ VE TİCARETİNDE ANA SENARYO “YAVAŞ BÜYÜME”

Özel sektör yatırımlarında devam eden küçülme, makine üreticilerini olumsuz etkiliyor. Makine ve ekipman yatırımlarındaki küçülme, sektörün iç piyasadaki satışlarının azalmasına, buna bağlı olarak da üretim ölçeğinin düşmesine neden oluyor. Bu eğilim ihracat içinde ölçek maliyetlerinin artması anlamına geliyor.

Dünya ekonomisi 2009 yılındaki daralmanın ardından 2010 ve 2011 yıllarında beklentilerin üzerinde büyüme gösterdi. Ancak 2011 yılının ikinci yarısında AB'de borç sorunu, Japonya'da durgunluk ve ABD'nin kredi notunun düşürülmesi gibi unsurlar ile birlikte küresel kriz sonrası yaşanan toparlanma ivme kaybetmeye başladı. Buna bağlı olarak 2012 yılında dünya ekonomisinde büyüme yüzde 2,4 olarak gerçekleşti. 2013 yılına ise daha yüksek bir büyüme beklentisi ile girilmesine karşın yılın ilk yarısında iktisadi faaliyetlerin ve büyümenin ivme kaybı devam etti. 2013 yılı için büyüme beklentileri de aşağı yönlü revize edildi ve en son Temmuz ayı itibariyle dünya ekonomisi için yüzde 2,4 büyüme beklentisi açıklandı. Büyümenin yavaşlamasında özellikle euro bölgesindeki küçülme ile birlikte gelişen ülkelerin büyüme temposundaki yavaşlama da etkili oluyor. Gelişen ülkeler için büyüme beklentisi 2013 yılı için yüzde 5,0'dir. Gelişen ülkelerdeki yavaşlama yatırım malı ve makine talebini de olumsuz etkiliyor. Dünya ekonomisindeki yavaşlama ve büyümenin zayıflaması, dünya ticaretindeki gelişmeyi olumsuz etkiledi. Nitekim 2010 ve 2011 yıllarında dünya mal ticaretinde yaşanan hızlı genişlemenin ardından 2012 yılında büyüme sadece yüzde 0,2 düzeyinde kaldı. Dünya mal ticareti 2012 yılında 17,85 trilyon dolar ile 2011 yılı ile aynı gerçekleşti. 2013 yılında dünya mal



DÜNYA EKONOMİSİNDE BÜYÜME

Kaynak: IMF World Economic Outlook, Temmuz 2013

	2012 BÜYÜME FİİLİ %	2013 BÜYÜME FİİLİ %
DÜNYA EKONOMİSİ	2,4	2,4
GELİŞMİŞ ÜLKELER	1,2	1,2
ABD	2,2	1,7
EURO BÖLGESİ	-0,6	-0,6
ALMANYA	0,9	0,3
JAPONYA	1,9	2,0
GELİŞEN ÜLKELER	4,9	5,0
ÇİN	7,8	7,8
HİNDİSTAN	3,2	5,6

ticaretinde değer olarak yüzde 3 ile yine oldukça zayıf bir büyüme bekleniyor. Bu büyüme, ticarete konu olan

malların fiyatlarındaki durağanlık ve gerileme ile birlikte büyük ölçüde miktar bazındaki artıştan kaynakla-

DÜNYA MAL TİCARETİNDE GELİŞMELERKaynak:
Dünya Ticaret Örgütü

	2009	2010	2011	2012	2013 TAHMİN
MİLYAR DOLAR	12.380	15.240	17.816	17.851	18.385
MAL TİCARETİ BÜYÜME YÜZDE DEĞER BAZINDA	-21.7	23.4	18.0	0.2	3.0
MAL TİCARETİ BÜYÜME YÜZDE MİKTAR BAZINDA	-12.0	14.0	5.0	2.0	3.3

TÜRKİYE'NİN İTHALATI (MİLYON DOLAR)Kaynak:
Türkiye İstatistik Kurumu

	OCAK-MAYIS 2012 MİLYON DOLAR	OCAK-MAYIS 2013 MİLYON DOLAR	OCAK-MAYIS 2012/2013 DEĞİŞİM %
I. YATIRIM MALLARI	14.284	14.888	-12,3
II. ARA MALLARI	71.717	77.392	18,4
III. TÜKETİM MALLARI	10,698	12,208	-13,1
TOPLAM	96.957	104.790	-10,6

nacak. Dünya ticaretindeki yavaşlama hem gelişmiş hem de gelişen ülkelerde hissediliyor. Gelişmiş ülkelerde zayıf büyüme, gelişen ülkelerin ihracatını da olumsuz etkiliyor. Gelişen ülkeler arasındaki ticaret ise gelişmiş ülke pazarlarındaki kayıpları artık telafi edemiyor. Yatırım malları ile makine ticaretinde esas belirleyici olan ise ülkelerin ve şirketlerin yeni yatırım iştahıdır. Yatırımlar içinde özel kesim ve kamu kesiminin konumu farklı olabiliyor. Kamu kesimleri altyapı odaklı, ihtiyaçların belirlendiği ve kamu bütçesi ile finansman olanaklarının sınırlandırıldığı ölçüde yatırımlarını sürdürüyor. Özel sektör ise daha çok yenileme ve kapasite artışı odaklı yeni yatırımlar yapıyor. Kapasite artışları ise iç ve dış pazardaki talebin büyümesi ile şekilleniyor. Ekonomik büyümede görülen küresel ölçekteki yavaşlama özel sektörlerin "talep artışı itişli" yatırımlarını da sınırlandırıyor. Küresel ölçekte özel sektör şirketlerinin sermaye yatırımı harcamalarının 2013 yılında yüzde 2, 2014 yılında ise yüzde 5 daralacağı (reel olarak) öngörülüyor (Standart&Poors, Global Capital Expenditure Trends, 2013- 2014). Küresel ölçekte yatırım harcamalarındaki bu küçülme öngörüsü yatırım malı ve makine üreticileriyle ticareti için de yavaşlama ve hatta küçülme riskini kuvvetlendiriyor. Dünya ekonomisi ve ticareti için sınırlı büyümeler, özel sektör yatırımları için ise daral-

maların beklendiği bu dönem içinde ABD Merkez Bankası FED'in parasal genişlemenin sona erdirilmesine ilişkin açıkladığı takvim de yeni bir dönemi başlattı. FED'in bu kararı ile birlikte dünyada faiz oranlarının yükselmesi ve dolar likiditesinin azalacak olması dünya ekonomisindeki toparlanma üzerinde sınırlayıcı etkiler yaratabilir.

TÜRKİYE'DE ÖZEL SEKTÖR YATIRIMLARI GERİLEMEYE DEVAM EDİYOR

Türkiye ekonomisinde ise Merkez Bankası'nın ve ekonomi yönetiminin uyguladığı ekonomiyi soğutma ve



Can Fuat GÜRLESEL
Ekonomi ve Strateji Danışmanlık Hizmetleri
Genel Müdürü

dengeleme politikaları son iki yıldır belirleyici oluyor. Bu politikalar sonucu büyüme 2012 yılında yüzde 2,2'ye indi. Ekonomide yaşanan bu soğumadan en çok etkilenen ise özel sektör yatırımları oldu. 2011 yılında yüzde 22,3 artan özel sektör yatırım harcamaları 2012 yılında yüzde 4,5 geriledi. Özel sektör yatırımlarında gerileme, 2013 yılı ilk çeyrek döneminde de yüzde 9,1 ile devam etti.. Kamu yatırım harcamalarının ise son iki çeyrekte önemli ölçüde arttığı görüldü. Ancak esas belirleyici olan özel

YATIRIM HARCAMALARINDA BÜYÜMEKaynak:
Türkiye İstatistik Kurumu

DÖNEM	GSMH BÜYÜME %	KAMU YATIRIM HARCAMALARI BÜYÜME %	ÖZEL SEKTÖR YATIRIM HARCAMALARI BÜYÜME %
2011 Q1	12.4	0.0	44.6
2011 Q2	9.3	0.9	33.8
2011 Q3	8.7	1.6	17.6
2011 Q4	5.3	-8.6	1.0
2011	8.8	-2.2	22.3
2012 Q1	3.3	-2.1	1.0
2012 Q2	2.9	3.6	-3.6
2012 Q3	1.6	6.5	-6.2
2012 Q4	1.4	21.4	-9.2
2012	2.2	8.9	-4.5
2013 Q1	3.0	81.9	-9.1



ÖZEL VE KAMU SEKTÖRÜ MAKİNE EKİPMAN YATIRIMI HARCAMALARI

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

DÖNEM	ÖZEL SEKTÖR MAKİNE YATIRIM MİLYON TL	ÖZEL SEKTÖR MAKİNE YATIRIM BÜYÜME %	KAMU SEKTÖR MAKİNE YATIRIM MİLYON TL	KAMU SEKTÖR MAKİNE YATIRIM BÜYÜME %
2011 Q1	39.629	57,7	449	-12,3
2011 Q2	41.533	39,8	1.208	18,4
2011 Q3	39.235	19,6	1.539	-13,1
2011 Q4	37.449	-3,7	4.151	-10,6
2011	157.848	25,0	7.347	-7,3
2012 Q1	43.308	-0,3	622	26,5
2012 Q2	41.129	-4,4	1.406	12,3
2012 Q3	33.989	-9,0	2.229	52,2
2012 Q4	31.985	-13,5	6.062	47,8
2012	150.411	-6,6	10.318	41,2
2013 Q1	42.161	-7,1	1.334	105,2

sektör yatırımlarında beş çeyrek dönemdir süren küçülme yatırım mali makine üreticilerini olumsuz etkiliyor. Yatırım harcamaları içinde en önemli kalemi oluşturan makine ve ekipman harcamaları ile özel sektör makine yatırımları son altı çeyrekte küçülüyor. Özellikle 2012 yılında özel sektör makine yatırımlarında önemli bir küçülme yaşandı. Küçülme yüzde 7,1 ile yeni yılın ilk çeyrek döneminde de sürdü. Kamu sektöründeki makine yatırımlarında görülen artış ise özel sektördeki küçülme-yi telafi edecek büyüklükte değildir. Özel sektörün makine ve ekipman yatırımlarındaki küçülme, sektörün iç piyasadaki satışlarının azalmasına, buna bağlı olarak da üretim ölçeğinin düşmesine neden oluyor. Bu eğilim ihracat içinde ölçek maliyetlerinin artması anlamına geliyor. Türkiye’de yatırım iştahındaki zayıflık ve yatırımlardaki gerilemenin bir başka göstergesi yatırım mali ithalatında görülen düşük artış hızıdır. İlk beş ayda Türkiye’nin toplam ithalatı yüzde 8,1, tüketim mali ithalatı yüzde 14,1 ve ara malları ithalatı yüzde 7,9 artmışken yatırım malları ithalatı sadece yüzde 4,2 artış gösterdi.

MAKİNE SEKTÖRÜ İHRACATI ORTALAMANIN ÜZERİNDE ARTIŞ GÖSTERİYOR

Türkiye’nin ihracat artış temposunda 2012 yılı başından bu yana yavaşlama yaşanıyor. Bu yavaşlamanın temel nedeni dünya ticaretindeki büyüme hızının

gerilemesidir. Bu kapsamda Türkiye’nin ana pazarları olan AB ile yakın ve komşu ülkelerin ithalat büyümelerinin sınırlanması belirleyici oluyor. 2012 yılında Türkiye’nin sektörel ihracat performansındaki zayıflama altın ihracatı ile sağlanan artışın gölgesinde kaldı. Geçen yıl sektörel ihracat sadece yüzde 4 oranında artış gösterdi. Ancak altın ihracatı ile toplam ihracat artışı yüzde 11’e ulaştınca sektörel ihracat artışındaki zayıflama

göz ardı edildi. 2013 yılının ilk yarısı itibarıyla Türkiye’nin hem toplam hem de sektörel ihracat artış hızı yine beklentilerin altında kaldı. Ancak aynı dönemde dünya mal ihracatındaki büyümenin de neredeyse sifira yakın olduğu dikkate alınmalıdır. İlk 6 ayda toplam ihracat artışı yüzde 2,5 oldu. Bu yıl altın ihracatı düşüyor ve geçen yılın altında kalması bekleniyor. Yıllık olarak toplam ihracat artışı negatife dönecek. İmalat sanayi ihracat artışı ise ilk ayda yüzde 1,9 oldu. İmalat sanayi içinde ihracat performansları sektörler arasında önemli farklılıklar gösterdi. Makine sektörü ise ilk 6 ayda ihracatını yüzde 7,3 artırdı ve daha büyük ölçekli ihracat gerçekleştiren sektörler arasında ilk sırada yer aldı. Tekstil sektörü ihracatı yüzde 6,6 hazır giyim konfeksiyon sektörü ihracatı yüzde 6,7 ve taşıt araçları ile yan sanayi ihracatı yüzde 5,4 artış gösterdi. Kimyevi maddeler, elektronik ve demir çelik sektörü ihracatları ise geriledi. Bu çerçevede değerlendirildiğinde makine sanayinin ihracat artış oranı önemli bir başarı olarak görülmelidir. Dünya ticareti içinde en zayıf performansı ve en önemli yavaşlamayı yatırım malları ticareti gösteriyor. Küresel ölçekte yatırım iştahının gerilediği bir ortamda makine sanayi ihracat artışının ilk sırada yer alması son derece önemlidir.

TÜRKİYE’NİN İHRACATI (MİLYON DOLAR)

Kaynak: Türkiye İhracatçıları Meclisi

SEKTÖRLER	OCAK HAZİRAN 2012	OCAK HAZİRAN 2013	2013/2012 DEĞİŞİM %
TEKSTİL VE HAMMADDELERİ	3.905	4.164	6,6
DERİ VE DERİ MAMULLERİ	734	847	15,4
HALI	942	1.065	13,1
KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ	8.679	8.535	-1,7
HAZIR GİYİM KONFEKSİYON	7.902	8.433	6,7
TAŞIT ARAÇLARI VE YAN SANAYİ	10.114	10.549	5,4
GEMİ VE YAT	436	563	29,2
ELEKTRİK ELEKTRONİK	5.954	5.456	-8,4
MAKİNE VE AKSAMLARI	5.178	5.557	7,3
DEMİR VE DEMİR DIŞI METAL	3.199	3.337	4,3
DEMİR ÇELİK ÜRÜNLERİ	8.067	7.500	-7,0
ÇİMENTO VE TOPRAK ÜRÜNLERİ	1.578	1.610	2,0
DEĞERLİ MADEN VE MÜCEVHERAT	1.011	1.080	6,9
İMALAT SANAYİ İHRACATI	57.643	58.757	1,9
TOPLAM İHRACAT (ALTIN DAHİL)	72.826	74.662	2,5

2. Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri AR-GE Proje Pazarı

**Fikirlerinizi
kendinize
saklamayın!**



**Değer
verenlerle
paylaşın!**

MakineApp 2013 Ödüllü Proje Yarışması'na tüm öğrenci, akademisyen, sanayici ve girişimcileri bekliyoruz. Ayrıntılı bilgi ve katılım için, www.makineapp.com

26 Ekim 2013
WOW İstanbul
Otel ve Kongre Merkezi



MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ



“İHRACATI ARTIRMAK İÇİN HER FIRSAT DEĞERLENDİRİLMELİ”

Dünya makine sektörünün son yıllarda çok merkezli bir yapıya büründüğünü belirten Alman Mühendislik Federasyonu (VDMA) Genel Müdür Yardımcısı Michael Synek, gelişen yeni imalat merkezlerine ciddi yatırımlar yapıldığını ve makine sektörünün bu yönelişi yakından izlemesi gerektiğini söyledi.

Dünya makine üretiminde lider ülkeler arasında yer alan Almanya, Türkiye'nin ticari ilişkiler açısından önem verdiği ekonomilerin başında geliyor. Makine üretiminde dünyaya öncülük eden Almanya, üretiminin yüzde 76,2'sini ihraç ediyor. Gelişen pazarlara ve yeni üretim merkezlerine karşı gücünü korumak isteyen Alman makine sanayisi, dünyadaki gelişmeleri yakından izliyor. Makine sektöründeki son gelişmelerle ilgili bilgi veren Alman Mühendislik Federasyonu (VDMA) Genel Müdür Yardımcısı Michael Synek'e, Türk makine sektörüne yönelik izlenimlerini sorduk.

VDMA'nın dünya makine üretim pazarıyla ilgili 2012 yılı değerlendirmelerini ve bilginiz dahilindeki sektörel verileri paylaşabilir misiniz?

Dünya makine endüstrisi 2012 yılında yeni bir rekora imza attı. Sektörün dünya genelindeki toplam cirosu 2011 yılına göre yüzde 10'luk artışla 2 trilyon 250 milyar euro'ya ulaştı. Çin 2009'dan bu yana ülkeler listesinin zirvesinde yer alıyor. Yüzde 30'luk pazar payına sahip olan Çin'i, ABD (yüzde 15) ve Japonya (yüzde 12) izliyor. Almanya ise yüzde 11'lik pazar payıyla dördüncü sırada bulunuyor. Türkiye ise makine ihracatında 12 milyar euro civarındaki cirosuyla 25'inci sırada.

Küresel ekonomik yapı içerisindeki dalgalanmalardan makine sektörünün nasıl etkileneceğini öngörüyorsunuz? 2013 yılı içerisinde sektörde ihracat anlamında hangi üretim kollarının gelişim göstereceğini düşünüyorsunuz?

Dünya makine sektörü son yıllarda çok merkezli bir hale gelmeye başladı. Elektronik gibi yeni imalat dallarına sektörün ilgisi artıyor. Mevcut yatırımların ağırlığı bu yeni alanlara yöneliyor. Geleneksel sanayi merkezleri olan Batı Avrupa, ABD ve Japonya'nın dışında gelişen yeni imalat merkezlerine ciddi yatırımlar



Michael SYNEK
Alman Mühendislik Federasyonu (VDMA)
Genel Müdür Yardımcısı

yapılıyor. Makine sektörü bu yönelişi yakından izlemelidir. Çin pazarının talebi 10 yıllık süreçte ciddi bir artış gösterdi. Ancak 2012'de çift haneli sert bir düşüş yaşandı. Hala en büyük ortak pazar konumunda bulunan ABD, 2009 yılında en düşük seviyeyi görmesine karşın son üç yılda pazar payını yüzde 2 oranında artırdı. AB üyesi olan 27 ülke ise "Euro Krizi" nedeniyle yüzde 4'ün üzerinde

Dünya makine ihracatı 2012'de bir önceki yıla göre yüzde 6, Türkiye'nin makine ihracatı ise yüzde 12 oranında büyüdü. Türkiye'nin iyi yolda olduğunu söyleyebilirim.

Çok sayıda Türk kökenli çalışana sahip olmak Alman makine imalatçıları için önemli bir avantajdır. Bu avantaj, makine sektöründe Türk ortaklarla stratejik işbirlikleri kurmayı daha kolay hale getiriyor.

düşüş yaşadı. 2013 yılında makine alt sektörlerinin çoğunda ciro artışı bekliyoruz. Proses tesisi ve ekipmanı, tekstil makineleri, döküm makineleri ve metalürji makineleri ile hadde makineleri için öngörülen artış seviyesi yüzde 5 düzeyindedir.

Türk makine sektörüyle ilgili görüşlerinizi aktarabilir misiniz? Son yıllarda ihracatta önemli yol kat eden Türk üreticiler ile Türk makinesine karşı Avrupa ve Dünya pazarlarındaki bakış açısında değişim yaşandı mı? Doğrusunu söylemek gerekirse, elimizdeki rakamlara göre 2009'dan bu yana dünya makine ihracatı yüzde 52 artarken, Türk makine sektörünün ihracatı yüzde 62 arttı. Türkiye'nin makine ihracatının yükselen ivmesi hala sürüyor. Dünya makine ihracatı 2012'de bir önceki yıla göre yüzde 6, Türkiye'nin makine ihracatı ise yüzde 12 oranında büyüdü. Türkiye'nin iyi yolda olduğunu söyleyebilirim.

Mevcut ekonomik yapı içerisinde Türk makine üreticilerine hangi tavsiyelerde bulunmak istersiniz? Türk imalatçıları ve sektör dernekleri son yıllarda Türk makinesinin tanınması adına önemli çalışmalar yaptı. Bu tip tanıtım organizasyonlarıyla global ölçekte şirket ve derneklerle ortak hareket edilip, deneyimlerin paylaşılmasının son derece faydalı sonuçlar doğuracağını düşünüyorum. İhracatı artırmak için her fırsat değerlendirilmeli, sergiler, konferanslar,



ticari heyetler gibi çalışmalar önemsenmelidir. Çok sayıda Türk kökenli çalışana sahip olmak Alman makine imalatçıları için önemli bir avantajdır. Bu avantaj, makine sektöründe Türk ortaklarla stratejik işbirlikleri kurmayı daha kolay hale getiriyor.

2013 yılında ihracat açısından önemini artıran pazarlar hangileridir? Gelişen pazarlara açılmada üreticiler nasıl bir yol izlemelidir? Dünya piyasalarında olumlu bir hava hakim. 2013 yılı içinde birçok pazarın büyüyeceğini düşünüyorum. Özellikle; Çin, Hindistan, Endonezya, Tayland, Malezya, Filipinler ve Vietnam gibi Asya ülkelerinin sektörel büyümede başı çekeceğini öngörüyoruz.

2013 yılında makine alt sektörlerinin çoğunda ciro artışı bekliyoruz. Tekstil, döküm, metalürji, hadde makineleri ile proses tesisi ve ekipmanı için öngörülen artış seviyesi yüzde 5 düzeyindedir.

**KALİTELİ
MAKİNEİN İŞARETİ:
TURQUM®
TURKISH QUALITY OF MACHINERY**

TURQUM® markası ürünün üretim kalitesini, servis ve satış sonrası hizmetlerinin yeterliliğini ve kullanım güvenliğini garanti altına alan bir ürün belgelendirmesidir. →
TURQUM® logosu tüm dünyada tüketici ve tedarikçiler için tek manaya gelmektedir: ←
KALİTELİ MAKİNE, GÜVENİLİR İMALATÇI!



MAKİNE ve AKSAMLARI
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

www.turqum.com



GÖSTERGELER

HAZİRAN 2013



YILIN ALTINCI AYINDA MAKİNE İHRACATIMIZ 6,8 MİLYAR DOLAR OLDU

Makine ihracatı 2013 yılı Ocak-Haziran döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 5,3 artış kaydederek 6,8 milyar dolar rakamına ulaştı. Türkiye'nin makine ihracatında ilk 10 ülke sırlamasında ise Almanya 1,063 milyar dolar ihracat değeriyle ilk sırada yer alıyor.

Makine sektöründe 2013 yılı Ocak-Haziran döneminde en fazla ihracat artışı klima ve soğutma makineleri mal grubunda gerçekleşti. Bir önceki yıla oranla yüzde 2,8 artış kaydeden söz konusu ürün grubunun, 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde ihraç ettiği ürünlerin değeri 1,1 milyar dolar oldu. Listenin ikinci sırasında yer alan motorlar, aksam ve parçaları kalemin-

de 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 886,2 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 5,8 artışla 938 milyon dolar oldu. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubu ihracat artışının en fazla gerçekleştiği üçüncü kalem oldu. 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 607,2 milyon dolar değerinde ürün ihraç eden söz konusu mal

grubunun, 2012 yılının aynı dönemindeki ihracatı 560,6 milyon dolardı. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubu ihracatı 2013 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 8,3 arttı.

MAKİNE İHRACATIMIZDA LİDER ALMANYA

2013 yılının Ocak-Haziran döneminde makine ihracatımız 6,8 milyar dolar oldu. Yüzde 5,3 artış gösteren sektörün, 2012 yılının aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin toplam değeri 6,5 milyar dolar olarak kaydedilmişti. Makine sektöründe en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke listesinin birinci sırasında Almanya bulunuyor. Almanya'ya 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 1,027 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 10,4 artışla 1,063 milyar dolar oldu. İkinci sıradaki İngiltere'ye ihracatımız 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 404 milyon dolar olarak kaydedildi. En fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 10 listesinin üçüncü sıradaki ABD'ye yönelik makine ihracatımız, 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 377 milyon dolar oldu.



MAKİNE SEKTÖR TAMAMI İTİBARI İLE İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	1 OCAK-30 HAZİRAN 2012			1 OCAK-31 30 HAZİRAN 2013			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR	DEĞER
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	24,8	171,4	6,9	27,2	187,4	6,9	9,5	9,3
TÜRBİNLER, TURBOJET, TURBOPROPELLER, HİDROLİK SİLİNDİRLER VE AKSAM-PARÇALARI	5,5	130,5	23,7	5,1	128	25,1	-7,2	-1,9
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	44,9	381,4	8,5	45,1	383,7	8,5	0,3	0,6
VANALAR	24	224,5	9,3	28	266,2	9,5	16,6	18,6
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	242,4	1.133,7	4,7	239,5	1.166	4,9	-1,2	2,8
ISITICILAR VE FIRINLAR	17,8	147,6	8,3	20,3	149,9	7,4	14,2	1,6
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKSAM VE PARÇALARI	22,8	181,2	7,9	22,3	193,1	8,7	-2,2	6,6
GIDA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	28,2	177,4	6,3	35,9	208,4	5,8	27,1	17,5
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	65,1	336,8	5,2	59,8	308,5	5,2	-8,1	-8,4
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELER, AKSAM PARÇALAR	26,9	133,6	5,0	29,2	143,3	4,9	8,6	7,2
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	140,7	560,6	4,0	141	607,2	4,3	0,2	8,3
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	2,8	24,9	8,6	4,1	38,3	9,3	41,7	53,7
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	22,1	129,1	5,8	22,5	143,9	6,4	2,2	11,4
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	164,6	544,4	3,3	165,8	576,4	3,5	0,7	5,9
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	0,7	3,4	4,8	0,8	4,2	5,0	18,0	23,2
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	4,3	54	12,4	5,9	69,5	11,7	35,7	28,6
TAKIM TEZGAHLARI	47,6	338,3	7,1	48,9	356,7	7,3	2,7	5,5
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	57,7	886,2	15,3	55,4	937,9	16,9	-4,0	5,8
BÜRO MAKİNELERİ	1,5	62,5	40,5	1,5	81	51,0	2,8	29,6
RULMANLAR	5,2	58,3	11,0	5	59,1	11,8	-5,3	1,5
SİLAH VE MÜHİMMAT	6,1	273,5	44,7	8,8	252,9	28,4	45,4	-7,5
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	2,3	57,6	24,1	2,6	62,1	23,7	9,7	7,7
TOPLAM	1.025	6.510	6,3	1.041	6.854	6,6	1,5	5,3



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

2013 yılı Ocak-Haziran döneminde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 607,2 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Yüzde 8,3 artışın yaşandığı sektörün 2012 yılının aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin değeri 560,6 milyon dolardı. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe Rusya, 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 53 milyon dolarla en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke oldu. Bir önceki yıla göre yüzde 35,4 artışın yaşandığı Rusya'ya 2012 yılının aynı döneminde 39,1 milyon dolarlık ürün gönderilmişti. Listenin ikinci sırasında yer alan Almanya'ya 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 48,6 milyon dolar olarak kaydedildi. Üçüncü sıradaki Ege Serbest Bölgesi'ne 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 32,4 milyon dolar değerinde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihraç edilirken bu rakam yüzde 42,1 artışla, 2013 yılının aynı döneminde 46 milyon dolar oldu. Listenin dördüncü sırasında bulunan Irak'a 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 42,6 milyon dolar değerinde ürün gönderildi. Yüzde 43,7 artışın yaşandığı Irak'a 2011 yılının aynı döneminde ihraç

edilen ürünlerin değeri 29,6 milyon dolardı. Beşinci sırada yer alan Gaziantep Serbest Bölgesi'ne 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 2,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 1.315 artarak 36,2 milyon dolar seviyesine yükseldi.

Türkiye geneli inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihracatı listesinde en fazla artış yüzde 1.315 ile Gaziantep Serbest Bölgesi'nde yaşandı. Listede yüzde 61 ile Türkmenistan ikinci sırada bulunurken Türkmenistan'ı yüzde 43,7 ile Irak üçüncü sırada izledi.



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Haziran Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	7,5	39,1	5,2	9,8	53	5,4	30,3	35,4
ALMANYA	12,5	55	4,4	11	48,6	4,4	-12,4	-11,6
EGE SERBEST BÖLGESİ	9,5	32,4	3,4	11,9	46	3,9	25,5	42,1
IRAK	8,1	29,6	3,7	10,6	42,6	4,0	31,7	43,7
GAZİANTEP SERBEST BÖLGESİ	0,4	2,5	5,7	5,7	36,2	6,3	1.176,0	1.315,0
AZERBAYCAN	5,4	30,8	5,7	5,3	33	6,1	-0,5	7,1
İNGİLTERE	17,1	36,8	2,2	14,4	29,6	2,0	-15,3	-19,6
İRAN	6,6	28,4	4,3	5,7	24,1	4,2	-13,7	-15,1
SUUDİ ARABİSTAN	6,6	18,6	2,8	6	18,3	3,0	-9,2	-1,8
TÜRKMENİSTAN	2	10,5	5,2	3,9	16,9	4,3	95,4	61,0
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	140,7	560,6	4,0	141	607,2	4,3	0,2	8,3

POMPA VE KOMPRESÖRLER



Pompa ve kompresörler ürün grubunda 2013 yılının Ocak-haziran döneminde 383,7 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Bir önce

yıla göre ihracat artışının yüzde 0,6 olarak kaydedildiği sektörün 2012 yılı ihracat rakamı 381,4 milyon dolardı. Pompa ve kompresörler kaleminde,

2013 yılının Ocak-Haziran döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 85,7 milyon dolarla Almanya oldu. Listenin ikinci sırasında bulunan ABD'ye 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 23,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Üçüncü sıradaki Irak'a 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 21,6 milyon dolar olarak kaydedildi. Dördüncü sıradaki Rusya'ya 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde pompa ve kompresörler kaleminde ihraç edilen ürünlerin değeri 17,5 milyon dolardan, yüzde 7,9 artışla 2013 yılının aynı döneminde 18,8 milyon dolar rakamına yükseldi. Beşinci sırada yer alan Azerbaycan'a 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde yüzde 29,4 artışla 16,1 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. 2012 yılının aynı döneminde söz konusu ülkeye gönderilen pompa ve kompresörlerin değeri 12,4 milyon dolardı.

Türkiye geneli pompa ve kompresörler ihracatı tablosunda en fazla artış yüzde 64,7 ile Türkmenistan'da yaşandı. İkinci sırada yüzde 29,4 ile Azerbaycan'ın yer aldığı tablonun üçüncü sırasında ise yüzde 18,4 ile Suudi Arabistan bulunuyor.

POMPA VE KOMPRESÖRLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Haziran Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	8,8	90,2	10,2	8,9	85,7	9,6	1,5	-5,1
ABD	3	25,5	8,3	2,7	23,4	8,6	-10,7	-8,2
IRAK	2,9	23,1	7,8	2,5	21,6	8,6	-15,7	-6,4
RUSYA	2,1	17,5	8,0	2,1	18,8	8,6	0,2	7,9
AZERBAYCAN	1	12,4	11,9	1,4	16,1	11,1	38,3	29,4
İNGİLTERE	1,8	14,9	8,2	1,6	13,4	8,1	-9,0	-10,5
İTALYA	2	15,2	7,4	1,8	12,9	7,0	-11,4	-15,2
TÜRKMENİSTAN	0,7	6,2	8,9	0,9	10,2	11,0	33,1	64,7
ÇİN	0,4	8,7	19,9	0,7	8,8	12,0	67,8	1,0
SUUDİ ARABİSTAN	1,1	7,1	6,0	1,5	8,4	5,6	28,2	18,4
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	44,9	381,4	8,5	45,1	383,7	8,5	0,3	0,6



TAKIM TEZGAHLARI

2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 338,3 milyon dolar olan takım tezgahları ihracatı, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 5,5 artışla 356,7 milyon dolar

rakamına yükseldi. Takım tezgahları mal grubunda en fazla ürün ihraç edilen ülke olan Rusya'ya 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde

31,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, yüzde 29,2 artışla 2013 yılının aynı döneminden 40,4 milyon dolar oldu. Listenin ikinci sırasında bulunan Almanya'ya 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 28,1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Listenin üçüncü sırasındaki Irak'a 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 16,8 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken bu rakam yüzden 14,8 artış kaydederek, 2013 yılının aynı döneminden 19,3 milyon dolar oldu. Dördüncü sırada bulunan Libya'ya 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde bir önceki göre yüzde 299,7 artışla 14,8 milyon dolar değerinde takım tezgahı ihraç edildi. 2012 yılının aynı döneminde bu rakam 3,7 milyon dolardı. Listenin beşinci sırasında bulunan Azerbaycan'a 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde takım tezgahları ihracatı 7,1 milyar dolarken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 81,3 artarak 13 milyon dolar değerine ulaştı.

Takım tezgahları ürün grubunda en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 299,7 ile Libya oldu. İkinci sırada yüzde 81,3 ile Azerbaycan bulunurken üçüncü sırada yüzde 29,2 ile Rusya yer aldı.



TAKIM TEZGAHLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Haziran Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	4,3	31,3	7,2	5,1	40,4	7,9	18,5	29,2
ALMANYA	3,2	29,5	9,1	3,5	28,1	8,0	8,6	-4,5
IRAK	2,7	16,8	6,0	2,6	19,3	7,2	-4,2	14,8
LİBYA	0,3	3,7	9,9	1,6	14,8	9,2	329,0	299,7
AZERBAYCAN	0,9	7,1	7,6	1,3	13	9,9	39,4	81,3
ABD	2,2	15,6	7,0	1,6	11	6,6	-24,6	-29,3
İRAN	1,6	17,4	10,6	1,1	10,8	9,3	-29,4	-38,0
SUUDİ ARABİSTAN	1,5	10,6	6,7	1,7	10,7	6,2	8,8	0,8
BULGARİSTAN	0,9	9,2	10,0	1,1	10,5	8,8	30,1	14,6
BREZİLYA	1,5	8	5,3	1,3	9	6,5	-9,3	11,2
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	47,6	338,3	7,1	48,9	356,7	7,3	2,7	5,5

TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda 2013 yılı Ocak-Haziran döneminde gerçekleştirilen ihracatın değeri 308,5 milyon dolar oldu.

2013 yılı Ocak-Haziran döneminde tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları kaleminde en fazla ihracat İtalya'ya gerçekleştirildi. Bir önceki yıla göre yüzde 218,8 ihracat artışının yaşandığı İtalya'ya 2012 yılında 14,8 milyon dolar ihracat değerine sahip ürün gönderilirken bu rakam, 2013 yılının aynı döneminde 47,4 milyon dolara yükseldi. Listenin ikinci sırasında yer alan ABD'ye 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 31,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Üçüncü sırada yer alan Fransa'ya 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde ihraç edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının değeri 17,8 milyon dolar oldu. Dördüncü sıradaki Azerbaycan'a 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 15,1 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam, yüzde 9,9 artışla 2013 yılının aynı döneminde 16,6 milyon dolar değerine yükseldi. Beşinci sırada bulunan Irak'a 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde ihraç edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan ma-



kineler, aksam ve parçalarının toplam değeri 13,8 milyon dolar oldu. İhracat artışının en fazla yaşandığı ilk üç ülke sıralamasında ise yüzde 218,8

ile İtalya ilk sırada yer alırken yüzde 42,1 ile Güney Afrika Cumhuriyeti ikinci ve yüzde 13,7 ihracat artışıyla da Rusya üçüncü oldu.

TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Haziran Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
İTALYA	3,7	14,8	4,0	8,2	47,4	5,7	120,2	218,8
ABD	9,1	64	7,0	3,7	31,4	8,4	-59,2	-51,0
FRANSA	4	21,3	5,3	3,5	17,8	5,0	-11,2	-16,5
AZERBAYCAN	3,6	15,1	4,2	3,5	16,6	4,7	-3,3	9,9
IRAK	6,5	26,9	4,1	3,7	13,8	3,7	-43,6	-48,8
POLONYA	1,8	12,3	6,6	1,8	12,9	7,0	-0,8	4,7
FAS	2,9	11,3	3,8	2,1	8,7	4,1	-28,4	-23,1
BULGARİSTAN	1,4	6,9	4,9	1,6	8,1	5,0	14,8	17,3
RUSYA	1,1	7	6,1	1,4	8	5,4	28,4	13,7
GÜNEY AFRIKA CUMHURİYETİ	1,2	5,5	4,5	1,5	7,8	5,1	24,0	42,1
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	65,1	336,8	5,2	59,8	308,5	5,2	-8,1	-8,4



VANALAR

Vanalar sektörü ihracatı 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde, 2012 yılının aynı dönemine göre yüzde 18,6 artış kaydederek 266,2 milyon dolar değerine ulaştı. Vanalar ürün grubunda 2012 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 224,5 milyon dolardı. Vanalar mal grubunda 2013 yılı Ocak-Haziran döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 11,6 milyon dolarla Almanya oldu. Yüzden 11,1 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde 30,2 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilmişti. Listenin ikinci sırasında bulunan Irak'a yönelik vanalar ihracatı yüzde 23,4 artış gösterdi. 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 16,7 milyon dolarlık ürün gönderilen Irak'a, 2013 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 20,6 milyon dolara yükseldi. Listenin üçüncü sırasında yer alan İran'a 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 12,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılının aynı döneminde yüze 60 artışla 20 milyon dolar olarak kayda geçti. Dördüncü sıradaki Rusya'ya 2013 yılı Ocak-Haziran döneminde 16,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Yüzde 24,7 ihracat artışının gerçekleştiği söz



konu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 13,3 milyon dolar seviyesindeydi. Listenin beşinci sırasında yer alan Mısır'a 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 15,6 milyon dolar değerinde ihracat gerçek-

leştirildi. Vanalar sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 113 ile İngiltere'de yaşandı. İngiltere'nin ardından yüzde 60 ile İran gelirken yüzde 53,2 ile Türkmenistan üçüncü sırada bulunuyor.

VANALAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Haziran Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	3,9	30,2	7,6	4,4	33,6	7,6	11,2	11,1
IRAK	1,7	16,7	9,6	2,1	20,	9,7	21,5	23,4
İRAN	0,7	12,5	16,0	0,8	20	24,4	4,8	60,0
RUSYA	1,7	13,3	7,6	1,5	16,5	10,7	-12,4	24,7
MISIR	1,7	16,8	9,7	1,9	15,6	8,1	11,4	-6,9
AZERBAYCAN	1,1	10,2	9,0	2	15,5	7,6	77,7	51,2
LİBYA	0,9	10,6	10,8	2,3	14	5,9	142,0	31,7
TÜRKMENİSTAN	0,7	5,1	7,3	0,8	7,9	9,3	19,4	53,2
İNGİLTERE	0,2	3,5	14,8	0,4	7,5	16,6	90,9	113,0
FRANSA	0,6	6,2	9,8	0,6	7,1	10,8	3,4	14,5
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	24	224,5	9,3	28	266,2	9,5	16,6	18,6

GIDA MAKİNELERİ

Gıda makineleri, aksam ve parçaları ihracatı 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 17,5 arttı. 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 177,4 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştiren sektörün, 2013 yılının aynı dönemdeki ihracatı 208,4 milyon dolar seviyesine yükseldi.

Gıda makineleri, aksam ve parçaları ihracatında 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 23,8 milyon dolarla Irak oldu. Yüzde 44,9 ihracat artışının yaşandığı Irak'a 2012 yılının aynı döneminde 16,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilmişti. Irak'ın ardından ikinci sırada bulunan Cezayir'e yönelik gıda makineleri, aksam ve parçaları ihracatı 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 17,4 milyon dolar oldu. Yüzde 55,3 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 11,2 milyon dolardı. Listenin üçüncü sırasında bulunan Libya'ya 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 7,6 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam yüzde 113,9 artarak, 2013 yılının aynı döneminde 16,4 milyon dolar seviyesine yükseldi. Dördüncü sırada yer alan

Mersin Serbest Bölgesi'ne 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 12,3 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Söz konusu pazara yönelik 2012 yılı ihracatı 1,5 milyon dolardı. Mersin Serbest Bölgesi'ne yönelik ihracattaki artış 697,6 olarak kaydedildi. Beşinci sıradaki Mısır'a 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 7,2 milyon dolarlık ürün

ihraç edilirken bu rakam, yüzde 54,9 artışla 2013 yılının aynı döneminde 1,2 milyon dolar değerine yükseldi. Gıda makineleri, aksam ve parçaları sektöründe en fazla ihracat artışının yaşandığı pazar yüzde 697,6 ile Mersin Serbest Bölgesi oldu. Bulgaristan yüzde 345,7 ile ikinci, Libya ise yüzde 113,9 ile üçüncü sırada yer aldı.



GIDA MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Haziran Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
IRAK	3,4	16,4	4,7	3,9	23,8	6,0	13,2	44,9
CEZAYİR	1,8	11,2	6,1	2,9	17,4	5,9	60,4	55,3
LİBYA	1,2	7,6	6,4	2,7	16,4	6,0	126,7	113,9
MERSİN SERBEST BÖLGESİ	0,2	1,5	7,6	1,4	12,3	8,7	594,1	697,6
MISIR	1,4	7,2	5,2	2,3	11,2	4,8	68,2	54,9
KAZAKİSTAN	2	9,6	4,7	1,7	9,8	5,5	-12,9	1,8
RUSYA	1,8	11	5,9	1,2	9,3	7,7	-35,2	-15,7
AZERBAYCAN	1,3	10,5	8,0	0,7	6,9	9,9	-46,6	-33,9
BULGARİSTAN	0,2	1,3	4,7	0,5	5,9	11,2	86,9	345,7
ÖZBEKİSTAN	0,8	4,1	4,7	1	5,3	5,1	22,7	31,3
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	28,2	177,4	6,3	35,9	208,4	5,8	27,1	17,5



REAKTÖRLER VE KAZANLAR

Reaktörler ve kazanlar ihracatı 187,4 milyon dolarla 2013 yılı Ocak-Haziran döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 9,3 artış gösterdi.

2012 yılının aynı döneminde söz konusu sektörün ihracatı 171,4 milyon dolardı. Reaktörler ve kazanlar ürün grubunda 2013 yılı Ocak-Haziran döneminde

44,9 milyon dolarla en fazla ihracat Almanya'ya gerçekleştirildi. Listenin ikinci sırasında bulunan İngiltere'ye 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 14,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, yüzde 96,4 artışla 2013 yılının aynı döneminde 29 milyon dolar seviyesine yükseldi. Üçüncü sırada yer alan Rusya'ya 2013 yılı Ocak-Haziran döneminde yüzde 249,9 artışla 13,6 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 3,9 milyon dolardı. Listenin dördüncü sırasında bulunan Çin'e 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 10,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Yüzde 63,5 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 6,3 milyon dolardı. Beşinci sıradaki İspanya'ya 212 yılının Ocak-Haziran döneminde 9,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, yüzde 2,2 artışla 2013 yılının aynı döneminde 9,9 milyon dolar değerine yükseldi.

Reaktörler ve kazanlar ürün grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 249,9 ile Rusya'da yaşandı. Rusya'nın ardından yüzde 166,6 ile Irak gelirken yüzde 96,4 ile İngiltere üçüncü sırada yer aldı.



REAKTÖR VE KAZANLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Haziran Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	4,2	52,7	12,3	3	44,9	14,7	-28,6	-14,8
İNGİLTERE	1,1	14,7	12,5	2	29	14,3	70,8	96,4
RUSYA	0,5	3,9	6,9	3,2	13,6	4,2	476,1	249,9
ÇHC	0,5	6,3	12,3	0,8	10,4	12,4	61,9	63,5
İSPANYA	0,8	9,7	11,7	0,8	9,9	11,1	7,3	2,2
İTALYA	0,6	8,1	12,8	0,7	7,4	10,1	14,0	-9,4
BELÇİKA	0,2	3,1	14,0	0,4	5,8	13,6	91,0	85,9
IRAK	0,8	2,1	2,6	1,9	5,7	2,9	132,7	166,6
AZERBAIJAN	0,8	6	6,8	1	5,7	5,7	14,2	-5,1
FRANSA	1	4,2	4,2	1,2	5,4	4,3	26,6	29,4
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	24,8	171,4	6,9	27,2	187,4	6,9	9,5	9,3

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 193,1 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2012 yılının aynı döneminde, söz konusu ürün grubunun ihracatı 181,2 milyon dolardı. Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe yaşanan ihracat artışı yüzde 6,6 olarak kaydedildi.

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları mal grubunda 2013 yılı Ocak-Haziran döneminde en fazla ihracat 28,5 milyon dolarla Rusya'ya gerçekleştirildi. Yüzde 4,9 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 27,2 milyon dolardı. Listenin ikinci sırasında yer alan İran'a 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 14,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Üçüncü sıradaki ABD'ye 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 4,7 milyon dolar değerinde ürün gönderilirken bu rakam yüzde 201,7 artarak 2013 yılının aynı döneminde 14,3 milyon dolar seviyesine yükseldi. Dördüncü sırada bulunan Almanya'ya 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 12,9 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin beşinci sırasın-



daki Irak'a 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde, hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları ürün grubunda ihraç edilen ürünlerin değeri 12,7 milyon dolar oldu. Bir önceki yıla göre yüzde 253,7 artışın yaşandığı Irak'a, 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 3,6 milyon

dolardı.

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe ihracat artışının en fazla yaşandığı ülke yüzde 253,7 ile Irak oldu. Irak'ın ardından ikinci sırada yüzde 201,7 ile ABD ve üçüncü sırada ise yüzde 153,9 ihracat artışıyla Suudi Arabistan bulunuyor.

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Haziran Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	2,4	27,2	11,3	1,6	28,5	17,1	-30,5	4,9
İRAN	2,8	20	7,2	2,8	14,3	5,0	1,4	-28,5
ABD	0,8	4,7	5,8	1,4	14,3	9,8	79,0	201,7
ALMANYA	2,1	16,1	7,6	1,2	12,8	10,3	-41,0	-20,0
IRAK	0,6	3,6	5,7	2,2	12,7	5,6	259,5	253,7
SUUDİ ARABİSTAN	0,6	4,4	6,7	1,3	11,2	8,1	110,5	153,9
İTALYA	0,8	6,6	7,7	1,1	10	8,8	34,4	54,8
CEZAYİR	1,6	16,6	10,0	0,6	7	11,7	-63,7	-57,6
MISIR	0,7	5,2	7,3	0,7	5,4	7,2	4,8	3,9
İSPANYA	0,7	4,4	5,7	0,4	5,3	10,8	-37,3	19,8
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	22,8	181,2	7,9	22,3	193,1	8,7	-2,2	6,6



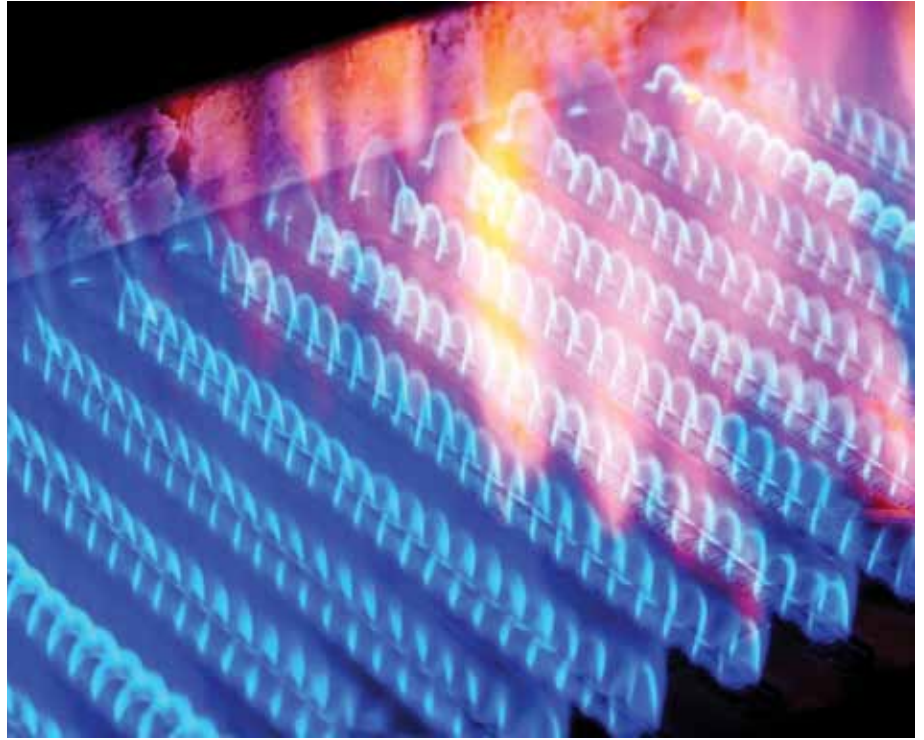
ISITICILAR VE FIRINLAR

Isıtıcılar ve fırınlar ihracatı 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1,6 artış gösterdi. 2012 yılının Ocak-haziran döneminde 147,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren sektörün, 2013 yılının aynı dönemindeki ihracatı 149,9 milyon dolar olarak kaydedildi.

Isıtıcılar ve fırınlar ürün grubunda 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde 15,8 milyon dolarla en fazla ihracat Almanya'ya gerçekleştirildi. Yüzde 2,1 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 15,5 dolardı. Listenin ikinci sırasında ise yüzde 101,7 ihracat artışıyla Azerbaycan bulunuyor. Azerbaycan'a 2012 yılının Ocak-Haziran döneminde 5,2 milyon dolarlık ısıtıcı ve fırın ihrac edilirken bu rakam, 2013 yılının aynı döneminden 10,6 milyon dolar rakamına yükseldi. Üçüncü sıradaki Irak'a 2013 yılının Ocak-haziran döneminde ihrac edilen ürünlerin değeri 10,2 milyon dolar olarak kaydedildi. Yüzde 25,7 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye, 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 8,1 milyon dolar seviyesindeydi. Listenin dördüncü ve beşinci sırasıyla ise sırasıyla Rusya ve

Fransa bulunuyor. Dördüncü sıradaki Rusya'ya 2013 yılının Ocak-Haziran döneminde ısıtıcılar ve fırınlar ürün grubunda ihrac edilen ürünlerin değeri 8,6 milyon dolar oldu. Beşinci sıradaki Fransa'ya ise 2013 yılının aynı dönemde gönderilen ürünlerin değeri 7,1

milyon dolar olarak kaydedildi. Isıtıcılar ve fırınlar mal grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 101,7 ile Azerbaycan'da yaşandı. Azerbaycan'ın ardından yüzde 45,3 ile Suudi Arabistan gelirken yüzde 25,7 ile Irak üçüncü sırada yer aldı.



ISITICILAR VE FIRINLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Haziran Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	1,8	15,5	8,4	1,9	15,8	8,0	7,1	2,1
AZERBAYCAN	0,4	5,2	11,1	1	10,6	9,8	127,9	101,7
IRAK	1	8,1	7,8	1,8	10,2	5,6	75,9	25,7
RUSYA	2,2	15,2	6,6	1,1	8,6	7,2	-47,9	-43,4
FRANSA	0,7	8,2	10,6	0,8	7,1	8,5	8,4	-13,4
UKRAYNA	0,5	4,7	8,3	0,6	5,1	8,2	8,8	8,4
İRAN	0,4	5,6	13,7	0,5	4,7	9,0	27,5	-16,3
İSPANYA	0,7	3,5	4,6	1,1	4,4	3,9	47,4	24,6
İTALYA	0,5	4,6	8,5	0,4	4,3	9,0	-11,1	-6,3
SUUDİ ARABİSTAN	0,4	2,9	7,0	0,4	4,3	9,7	5,4	45,3
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	17,8	147,6	8,3	20,3	149,9	7,4	14,2	1,6

**MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 20 ÜLKE
(2012-2013 YILLARI 1 OCAK-30 HAZİRAN DÖNEMİ)**

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları



ÜLKE	2012 YILI		2013 YILI	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)
ALMANYA	102	1.026	102	1.063
İNGİLTERE	104	423	96	404
ABD	27	383	22	376
RUSYA	44	318	46	372
IRAK	57	305	66	370
FRANSA	62	304	55	272
İTALYA	48	238	48	265
AZERBAYCAN	25	170	27	214
ROMANYA	24	181	22	187
LİBYA	17	96	28	161
İRAN	34	228	22	161
İSPANYA	32	138	35	145
SUUDİ ARABİSTAN	17	142	18	126
CEZAYİR	23	140	19	126
MISIR	16	87	22	115
TÜRKMENİSTAN	9	67	13	105
POLONYA	21	103	20	102
BELÇİKA	19	92	17	96
BULGARİSTAN	14	74	16	86
EGE SERBEST BÖLGESİ	14	74	16	84
DİĞER	306	1.912	321	2.014
TOPLAM	1.025	6.510	1.041	6.854

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE GENEL İHRACATI (OCAK-HAZİRAN DÖNEMİ)

ÜLKE	2012 YILI		2013 YILI	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)
ALMANYA	1.252	6.629	1.205	6.484
IRAK	4.821	5.008	4.806	5.462
İNGİLTERE	1.061	3.841	1.039	3.943
RUSYA	2.666	3.225	2.786	3.408
İTALYA	2.367	3.256	2.407	3.354
FRANSA	712	3.156	759	3.188
ABD	1.399	2.795	1.730	2.810
İSPANYA	1.153	1.926	1.395	2.095
SUUDİ ARABİSTAN	1.957	2.113	1.544	1.885
HOLLANDA	614	1.600	784	1.800
ÇİN	3.973	1.314	4.829	1.748
MISIR	1.912	1.936	1.666	1.707
LİBYA	995	1.058	2.362	1.493
AZERBAYCAN	558	1.226	616	1.416
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1.497	1.676	1.102	1.333
BELÇİKA	601	1.189	586	1.307
ROMANYA	810	1.255	771	1.305
İSRAİL	1.377	1.226	1.455	1.293
İRAN	654	1.525	442	1.179
CEZAYİR	386	894	453	1.132
DİĞER	22.963	21.956	17.587	23.065
TOPLAM	53.737	68.814	50.333	71.416

**KANADA**

CMTS

Canadian Manufacturing Technology Show

20 Eylül-3 Ekim 2013 @Toronto

ABD

METALFORM

Kasım 2013 @Şikago

POLONYA

BLACH-TECH-EXPO

Trade Fair for Sheet Metal Processing, Joining & Coating

16-18 Ekim 2013 @Krakov

EUROTOOL (Intertool)

International Trade Fair of Machine Tools, Tools, Devices and Equipment for Material Processing

15-17 Ekim 2013 @Krakov

TOOLEX

Int. Fair of Machine Tools, Tools and Processing Technology

1-3 Ekim 2013 @Sosnowiec

BELÇİKA

EUROFINISH

European Trade Fair for Surface Treatment Technology

23-24 Ekim 2013 @Ghent

ALMANYA

EMO

The World of Metalworking

16-21 Eylül 2013 @Hannover

K Fair

Plastics&Rubber Worldwide

16-23 Ekim 2013 @Düsseldorf

BLECHEXPO

Trade Fair for Sheet Metal Working and Schweisstec - Trade fair for joining technology

5-8 Kasım 2013 @Stuttgart

BREZİLYA

INTERMACH

International Fair of Technology, Machinery, Equipment and Services for the Metal-mechanic and Plastics Industry

9-13 Eylül 2013 @Joinville

CCM - Corte & Conformação de Metais

Metal Forming and Fabricating Exhibition

1-4 Ekim 2013 @Sao Paulo

TÜRKİYE

TURKCOAT

Paint, Varnish, Resin Ink, Adhesive, Construction Chemical Raw Material and Production Technologies Fair

12-14 Eylül 2013 @İstanbul

AĞUSTOS

EYLÜL

EKİM

KASIM

ARALIK

RUSYA

Surface RUSSIA (ITFM)

International Trade Fair for Surface Technology

24-27 Eylül 2013 @Moskova

WELDEX (ROSWELD)

International specialized Exhibition of Equipment, Technologies and Materials for Welding

8-11 Ekim 2013 @Moskova

Metal Expo - International Industrial Exhibition

12-15 Kasım 2013 @Moskova

ÇİN

MTC - Machine Tool China South

Ağustos 2013 @Shenzhen

MWCS Metalworking and CNC Machine Tool Show

International Exhibition for Machine Tools, Sheet Metal, Pipe & Tubes Production, Mould & Die Construction, Tools

5-9 Kasım 2013 @Şangay

CHINACOAT

China International Exhibition for Coatings, Printing Inks & Adhesives

20-22 Kasım 2013 @Şangay

GÜNEY KORE

Fastener & Wire Korea (within Korea Metal Week)

International Fastener, Cable & Wire Production & Technology Exhibition

Eylül 2013 @Goyang/Seul

TAYLAND

Metalex

International Machine Tools and Metalworking Machinery Trade Exhibition for Asia

27-30 Kasım 2013 @Bankok

ANGOLA

EMAF Luanda

Exhibition of Machinery-Tools and Accessories

29-30 Ekim 2013 @Luanda

ENDONEZYA

Machine Tool Indonesia

International Machine Tool, Metalworking and Allied Industries Exhibition Incorporating Welding Indonesia

4-7 Aralık 2013 @Cakarta

Machine Tool Indonesia

International Machine Tool, Metalworking and Allied Industries Exhibition Incorporating Welding Indonesia

4-7 Aralık 2013 @Cakarta



RESMİ KURUMLAR

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Makine İhracatçıları Birliği	0312 447 27 40	www.makinebirlik.com
Makine Tanıtım Grubu	0312 447 27 40	www.makinetanitimgrubu.com
Makine Sanayi Sektör Platformu	0312 447 27 40	www.turkmakinesanayi.com
TURQUM	0312 447 27 40	www.turqum.com

RESMİ KURUMLAR

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Ekonomi Bakanlığı	0312 204 75 00	www.ekonomi.gov.tr
Maliye Bakanlığı	0312 415 29 00	www.maliye.gov.tr
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	0312 201 50 00	www.sanayi.gov.tr
Gümrük ve Ticaret Bakanlığı	0312 306 80 00	www.gumrukticaret.gov.tr
Kalkınma Bakanlığı	0312 294 50 00	www.dpt.gov.tr
İhracat Bilgi Platformu	0312 417 22 23	www.igeme.org.tr
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği	0312 218 20 00	www.tobb.org.tr
Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu	0212 339 50 00	www.deik.org.tr
Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı	0312 508 10 00	www.tika.gov.tr
Türkiye İstatistik Kurumu	0312 410 04 10	www.tuik.gov.tr
Hazine Müsteşarlığı	0312 204 60 00	www.hazine.gov.tr
TÜBİTAK	0312 468 53 00	www.tubitak.gov.tr

RESMİ KURUMLAR

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Akışkan Gücü Derneği	0212 210 34 23	www.akder.org
Ambalaj Makinecileri Derneği	0216 545 49 48	www.amd.org.tr
Anadolu Asansörcüler Derneği	0312 232 06 40	www.anasder.org.tr
Anadolu Un Sanayicileri Derneği	0312 281 04 68	www.ausd.org.tr
Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Mak. Üreticileri Birliği Der.	0212 440 18 43	www.arusder.org
Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği	0216 326 49 51	www.aysad.org.tr
Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği	0212 609 06 35	www.besiadturkey.com
Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneği	0216 548 11 67	www.tevid.org
Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği	0216 469 46 96	www.enosad.org
İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği	0216 469 44 96	www.iskid.org.tr
İMES Sanayi Sitesi	0 216 364 33 47	www.imes.org
İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği	0216 467 09 46	www.isder.org.tr
İş Makinaları Mühendisleri Birliği	0312 385 78 94	www.ismakinalari.org.tr
Kazan ve Basıncılı Kap Sanayicileri Birliği	0212 222 81 93	www.kbsb.org
Makine İmalatçıları Birliği	0312 468 37 49	www.mib.org.tr
OSTİM Organize Sanayi Bölgesi	0312 385 50 90	www.ostim.org.tr
Öncü Sanayici İşadamları Derneği	0312 395 73 90	www.oncuder.com
Plastik Sanayicileri Derneği	0212 444 20 85	www.pagder.org
Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği	0312 255 10 73	www.pomsad.org.tr
Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği	0312 433 77 88	www.sader.org.tr
Sakarya İli 2. Organize Sanayii Bölgesi Müteşebbisleri Derneği	0264 654 58 33	www.s2osb.org.tr
Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği	0212 552 76 60	www.temsad.com
Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu	0312 468 69 84	www.tumdef.org
Tüm Asansör Sanayici ve İşadamları Derneği	0216 324 94 36	www.tasiad.org.tr
Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği	0216 477 70 77	www.imder.org.tr
Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makineleri Üreticileri Birliği	0312 440 83 63	www.tummer.org.tr
Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği	0312 419 37 94	www.tarmakbir.org



moment^{EXPO}
in English



MEDICAL DEVICES SECTOR GROWING HEALTHILY

DESPITE BEING A VERY YOUNG BRANCH OF INDUSTRY, THE TURKISH MEDICAL DEVICES SECTOR KEEPS GROWING HEALTHILY IN PARALLEL WITH THE STRUCTURE IN THE WORLD. WITH AN INCREASE OF 37,5 PERCENT IN ITS MEDICAL DEVICES EXPORT IN 2012, TURKEY RANKS 18TH IN EUROPE AND 38TH IN THE WORLD.

The medical devices sector is a field that covers a wide range of products and technologies. Medical devices, which play a major role in the enhancement of the life quality through the diagnosis and treatment of diseases, can be classified as high-technology and traditional products. The high-technology products include qualified devices specially designed for use in treatment and diagnosis. Traditional product market, on the other hand, includes products various diagnosis and treatment products. This section, where the income is low, has a high volume of business. The medical devices sector, which has a dynamic structure, is one of the fastest-growing sectors worldwide. The sector has an important place in the world economy in terms of trade volume, nevertheless, it has still not reached the desired level in terms of manufacture and meeting the domestic demand although it has strengthened its position in Turkish industry.

MEDICAL DEVICE MANUFACTURE IN TURKEY

Despite being a very young branch of industry in Turkey, the medical devices sector keeps growing in parallel with the structure in the world. This trend is expected to continue both in volume and added value. The increase in social welfare and standards of life quality, the continuation of rural-urban migration, and the increase average life expectancy are the main reasons behind the growth of the sector. In Turkey, the medical industrial products market is regulated



by the Ministry of Health. In addition, the Department of Biomedical Engineering Services, Market Surveillance and Inspection Branch Office, and Medical Device Planning Branch Office are active within the General Directorate of Treatment Services specially for this purpose. The medical devices sector is represented within TOBB by the Turkish Medical Sector Assembly. In total, manufacture of medical device companies accounts for 0,83 percent of the national manufacturing industry, and 0,81 percent of employment. In terms of the number of active companies, new product manufacturing capacity and market volume, the medical devices sector is one of those sectors in Turkey growing fast with an increasing potential. More than 1100

manufacturers are active in the sector. According to TUSIAD reports, the number of approved products is 1,581,128. The need for intermediate staff is tried to be met through the traditional master-apprentice training model in the Turkish medical devices manufacture. An occupational description still does not exist for the medical devices sector. Mainly medium scale companies manufacture in the sector. Since the products manufactured are restricted to certain fields, the sector has yet not managed to start manufacturing high technology devices. As the importance of the medical devices sector started be better understood in recent years, new organisations like the Medical Device Institution were founded. Although state institutions increased the

manufacture incentives, these incentives have not reached a sufficient level. While small and medium scale companies lose power in the market, global companies keep gaining power. In the sector, exported product groups are composed of easily-manufactured products, and imported products are high technology products, which require a higher level of Research & Development, engineering and knowledge. Companies active in the sector manufacture in a wide range of fields including orthopedy, medical imaging, medical gas systems, centrifuge, equipment and software for hospital information system, surgical instruments, tubing sets used in cardiovascular surgery, cardioplegia sets, lithotripters, surgical lights, anesthetic apparatus, bed-side monitors, electrocautery, surgical aspirators, oxygenators, x-ray machines, steam and dry air sterilizers. Manufacturing companies are active mainly in Ankara, İzmir, İstanbul, Bursa, Adana, Gaziantep, Samsun and Trabzon. Although the economic value of the sector is increasing, the number of companies is decreasing. Experts agree that, although efforts have been initiated to encourage manufacture, these efforts are very slow. Despite not implemented in practice yet, efforts have been started for offset purchases in the field of health. The aim is to decrease current account deficit and realize technology transfer at the desired level in Turkey.

TURKEY'S MEDICAL DEVICE EXPORT INCREASING

Turkey's top export partners for medical devices are Germany, Azerbaijan, France, Iraq and Italy. Imports are made particularly from the USA, Germany, China and Japan. Turkey's medical devices export increased by 37,5 percent in 2011. Although a sharp decrease was registered worldwide due to the global economic crisis in 2009, it was observed from the foreign trade trends that Turkey was not affected by this crisis as heavily as other countries. Turkey's medical devices export, which amounted to 138 million dollars in 2010, increased to 180 million dollars in 2011 and 256 million dollars in 2012. The economic value of the medical devices manufactured in Turkey is estimated to be 1 billion dollars approximately. The Turkish market, which is found reliable for investment,



maintains its competitive power through its structure enabling improvement.

TECHNOLOGICAL DEVELOPMENTS, RESEARCH & DEVELOPMENT AND INNOVATION

There are many companies manufacturing in the field of electronic assembly in Turkey. Hydraulic and pneumatic circuit components and gear accessories are manufactured by domestic companies. Furthermore, domestically-manufactured plastic injection moulding and blow moulding machines are exported to the world. In the sector, there are also companies manufacturing engines. Various sensors are manufactured at some universities as well. Nevertheless, there are not any investments in the field of sensor technology in Turkey. While global companies active worldwide allocate 8 percent of their annual operating revenue to Research & Development in medical device manufacture, this rate is only 0,8 percent in Turkish companies. Making import constantly prevents a country from developing science and technology and makes it foreign-dependent. Unity cannot be ensured between sectors and science-industry cooperation cannot be realized at the desired level.

MEDICAL DEVICES MARKET GROWING WORLDWIDE

The medical devices sector keeps developing worldwide. Countries such

as China, India, Germany, France, Italy and England follow correct policies and thus contribute greatly to their national economies. The importance attributed and support provided to Research & Development form the basis of these policies. The volume of the medical devices market, which was 179,7 billion dollars in 2005, increased by 7,5 percent annually between 2005 and 2010 and reached 258,4 billion dollars. The market is estimated to grow by 4,4 percent annually between 2009 and 2014, and reach a trade volume of 368 billion dollars by 2015. The USA dominates 41 percent of the overall market with a market size of 100,8 billion dollars. Japan comes behind the USA with a market size of 29,2 billion dollars and a market share of 10 percent. Germany ranks third with a market size of 19,6 billion dollars and a market share of 7,6 percent. According to 2010 figures, top ten countries have a global market share of 76,9 percent. As of 2010, Turkey ranked eighth in Europe and nineteenth in the world in terms of market share. The Turkish medical devices market is expected to reach 4 billion dollars in 2015. In the global market, the USA ranks first in exports with a total export amount of 32,6 billion dollars and a share of 20,2 percent. Germany follows the USA with a total export amount of 23 billion dollars and a share of 14,2 percent. Belgium ranks third a total export amount of 11,3 billion dollars.



PREPARATION COMPLETED FOR EMO 2013!

MACHINERY PROMOTION GROUP (MPG) HAS COMPLETED ITS PREPARATION FOR EMO 2013. THE FAIR THEMED “INTELLIGENCE IN PRODUCTION” WILL BE ORGANIZED BETWEEN 16-21 SEPTEMBER. ASSOCIATIONS AND UNIONS OF SUBSECTORS WILL ATTEND THE FAIR UNDER THE LEADERSHIP OF MPG, AND PROMOTIONAL CAMPAIGNS AND MEETINGS WILL BE ORGANIZED FOR THE TURKISH MACHINERY SECTOR.

The EMO Fair, held biennially and regarded as one of the leading fairs in the machine tool sector, will be organized under the theme “Intelligence in Production” between 16-21 September this year in Hannover, Germany. MPG, which attended the EMO 2011 organized by the German Machine Tool Builders’ Association (VDW), will not only promote the Turkish machinery sector but also make meetings with important institutions and companies in this year’s edition of the fair. Having published advertisements promoting the Turkish machinery sector at the airport and the city center in 2011, MPG is now planning to make more comprehensive advertisement campaigns for the organization in 2013.

“WE WILL KEEP LEADING THE MANUFACTURING SECTOR”

At the promotional meeting held in İstanbul, Dr. Wilfried Schäfer, Executive Director of VDW, which organizes the EMO Fair and has its headquarters in Frankfurt/Main, Germany, shared his views on the fair. Describing the EMO Fair as a gate to the world, Schäfer said that they were going to bring together everyone engaged in machinery. Schäfer stated his trust in the EMO Fair saying “It will maintain its status as an organization leading the manufacturing sector of future years” and added: “Over 2000 companies attended the last edition of the fair organized in 2011. 60 percent of the attendants were from out of Germany. Compa-

nies from 40 countries participate in the fair. 68 attendants from Eastern Europe exhibited their products at the fair. It is a necessity for all machinery manufacturers wishing to do international business to attend the EMO Fair. Furthermore, all small and large scale companies using machinery, from smallest workshops to factories for mass manufacturing, will have the opportunity in Hannover to find the most suitable manufacturing technology for themselves and the most competent business partners.”

“OVER 2000 COMPANIES COME TOGETHER”

At the EMO Hannover, where international manufacturers come together, visitors will have the opportunity to see and examine intelligent production and processing technologies such as turnbuckles and shaping tools, manufacturing systems, precision tools, measurement technology, automatic raw material feeders, CAX technologies, remote control technologies and accessories at an exhibition area of 180 thousand square meters. Over 2000 companies worldwide are expected to attend the EMO 2013 Fair. During the fair, companies will provide their customers with the opportunity to observe the characteristics of the partnerships they will form in the global market and assess these matters. In addition, the latest developments in manufacturing technologies will be discussed at conferences and other side events to be organized in parallel with the EMO 2013.



MTG ON A BIG MOVE FOR NETHERLANDS

MACHINERY PROMOTION GROUP (MPG) PAID VISITS TO SET THE ROAD MAP OF THE PROMOTIONAL ACTIVITIES IT WILL PERFORM IN NETHERLANDS, THE FOURTH-RANKING MACHINERY EXPORTER WORLDWIDE, TO CHOOSE THE FOUNDATIONS IT CAN COOPERATE WITH, AND DETERMINE POTENTIAL SECTORS.

MPG held meetings and performed promotional activities to strengthen the image of the Turkish machinery sector in Germany, which it selected as its target market in 2012. MPG representatives visited the states regarded as the centre of German industry together with representatives of subsectors, held meetings with major foundations and companies in the machinery sector, attended international fairs, and also made efforts to increase the recognition of the Turkish machinery sector through advertisements at fair halls and various points in cities. Planning to make a similar promotional move in Netherlands, the fourth-ranking machinery exporter worldwide, after Germany, MPG visited Netherlands to set the road map of the promotional activities it will perform in this country, choose the foundations it can cooperate with, and determine potential sectors.



MEETINGS WERE HELD WITH REPRESENTATIVES OF SECTOR FOUNDATIONS AND COMPANIES

Board Members Sevda Kayhan Yılmaz and Ferdi Murat Gül, Machinery Division

Chief Erinc Tarhan attended the visit organized between 18 and 20 June. During the program in Netherlands, meetings were held in the cities of Amsterdam, Den Haag, Rotterdam, Sassenheim, Helmond and Eindhoven with the representatives of sector foundations and companies. MPG delegation, which paid visits to various foundations such as the Rotterdam Chamber of Commerce, Royal Metal Union, Automotive Campus, and Amsterdam Port, also met executives from the Den Haag Embassy, the Office of the Commercial Counselor, the Office of the Commercial Attache. Tuba Sander, Rotterdam Commercial Attache, accompanied the visits of MPG and supported their promotional activities. At these visits, an assessment was made as to the actions to be taken to increase Turkey's machinery export to Netherlands, strengthen the cooperation between the two countries and start new partnerships.





THE PLAYER DIRECTING THE WORLD ECONOMY: BRAZIL

BRAZIL, THE LARGEST ECONOMY IN SOUTH AMERICA, RANKS SIXTH ON THE IMF'S LIST OF COUNTRIES WORLDWIDE BY ECONOMIC SIZE IN 2011. DEVELOPING RAPIDLY AS A RESULT OF THE LIBERALIZATION EFFORTS IN 1990S THROUGH PRIVATIZATION AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT, BRAZIL IS VERY CLOSE TO REALIZING BEFORE 2014 ITS AIM OF BECOMING THE FIFTH LARGEST ECONOMY IN THE WORLD.

Brazil, which is estimated to become one of the countries that will seal the fate of the world in economy together with Russia, India and China, is a candidate also to become one of the future oil giants with the recently-discovered reservoirs. Its status as a supplier country and its rich natural resources play a major role in its presence among the BRIC countries (Russia, India, China, Brazil) despite the crisis. Main industrial sectors/products of the country include luxury touristic cruise ships, construction of ships, racing boats, and tankers up to 300 thousand tons, motor vehicles, cars, vehicles and trucks, buses of any kind, heavy transport vehicles, land vehicles, metals, food, aviation and space industry, information systems, toys, office equipment and houseware, wood and wood products, furniture, radar and remote control receiver systems, medicines, pharmaceutical products and any kind of medical equipment, all products used in the construction sector, agriculture vehicles and technology, communication systems, paper and printing materials, machines, railway locomotives and wagons, capital goods for any major industrial needs, heavy machinery-equipment and technology. The southeast region, comprising 11 percent of the country, which consists of the states of Sao Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, and Espirito Santo, accounts for more than half of the gross domestic product. Midwest is the fastest-growing region in the country. The north and northeast regions are the least developed ones. In Brazil, which has a federative structure, states offer various incentives to attract local and international investors to their regions. The country is divided in two

in terms of economic development and standard of life. The north region, which contains Amazon Forests, comprises 45 percent of the country. Electrical devices are manufactured from imported parts in the Manaus Free Zone, located in this region, which has large ore deposits. Manufacturing industry in the country concentrates mainly on the state of Sao Paulo. The state of Rio de Janeiro has attracted a great deal of attention through the development of the oil industry in recent years. Developing rapidly through privatization and foreign direct investments especially in the automotive industry and infrastructure modernization as a result of the liberalization efforts in 1990s, Brazil still maintains its status as a relatively close economy although it has expanded its

product range. The consecutive crises in Mexico (1995), Asia (1997) and Russia (1998), which took the world economy by storm, affected Brazil as well and led to great problems in ensuring the economic balance. Although inflation could be overcome thanks to the "Real Plan," the growth of the public debt ratio could not be prevented. Control of inflation, ensuring the foreign trade balance, and supporting the economic development are the three major aims shaping the economy policies of the country in recent years. The PAC (Growth Acceleration Program), implemented in January 2007, contains social security, tax and workforce reforms that particularly support cooperation between states, and regulations that encourage the investment infrastructure.



ASSOCIATION OF MACHINERY MANUFACTURERS WITH A 23-YEAR BACKGROUND: MİB

STATING THAT THEY AIM TO HELP MANUFACTURERS REACH HIGHER LEVELS BY CONTRIBUTING TO THE DEVELOPMENT OF MACHINERY MANUFACTURING IN TURKEY, YUSUF ÖKSÜZÖMER, CHAIRMAN OF BOARD OF DIRECTORS OF MİB, SAID THAT THEY WERE LOOKING FOR SOLUTIONS TO THE PROBLEMS THAT THE MACHINERY MANUFACTURING SECTOR ENCOUNTERS BOTH DOMESTICALLY AND ABROAD.

We keep introducing the Machinery Industry Sector Platform (MSSP) member associations, unions and other sector foundations and learning about their activities and future aims of the sector from the chairman of their board of directors. For our July issue, we have met Yusuf Öksüzömer, Chairman of Board of Directors of the Association of Machinery Manufacturers (MİB).

Could you give us information about the founding aims and history of the Association of Machinery Manufacturers (MİB)?

Until 1989, particularly small scale industrialists made efforts to found an association and, in solidarity, come up with solutions to the problems machinery manufacturing industry encounters both domestically and abroad. Once the status and priority of industry in the economy of countries attracted the attention of the State Planning Organization, the provision "Preparation will be performed for the foundation of the Association of Machinery Manufacturers to ensure the solution of the problems of the machinery manufacturing sector, which seems too large and disorganized, within a well-organized structure, and maintain this sector's development" numbered 204 was added to the Execution Plan for 1989, and the Ministry of Industry and Trade was assigned for the related efforts. The meeting held by the Ministry on 25 May 1989 was attended by representatives of such companies as Işık Makina, Komsan, Asmaş and Coşkunöz. In the conclusive text drafted



as a result of the examination of the by-laws of similar foundations after the meetings and following various amendments, the founding aim of the Association of Machinery Manufacturers was determined as follows: "Ensuring cooperation, solidarity, and information exchange between the members active in machinery manufacturing, and making efforts and attempts to solve their common problems related to manufacturing and common economic, legal, administrative and technological problems. Developing machinery manufacturing in Turkey, taking it to the highest level, and making the efforts necessary to meet the country's

machinery demand domestically." As a result of the efforts for foundation, which started in April 1989, it was decided at the meeting held at the Ministry of Industry and Trade on 19 September 1989 to make an official application to the Ministry of Interior for foundation with a temporary board of directors consisting of Şükrü Er (Chairman), İlder Serim (Deputy Chairman), Ömer Nuri Beşikçioğlu, Arslan Sanır, İdris Yamantürk, Vedat Vural and Ali Hikmet Yurt. Planning Organization in 1991. Today, various international foundations and industrialists make use of the knowledge of MİB in relation to the sector.

**EXPORT FIGURES IN RESPECT TO THE ACTIVITY FIELD
OF THE MACHINERY AND ACCESSORIES**Source: All Exporter
Unions Database

PRODUCT GROUP	JANUARY 01 - JUNE 30, 2012			JANUARY 01 - JUNE 30, 2013			[%] CHANGE	
	QUANTITY (1000 Tonnes)	VALUE (Mil \$)	\$/kg	QUANTITY (1000 Tonnes)	VALUE (Mil \$)	\$/kg	QUANTITY	VALUE
REACTORS AND BOILERS	24,8	171,4	6,9	27,2	187,4	6,9	9,5	9,3
TURBINES ,TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	5,5	130,5	23,7	5,1	128	25,1	-7,2	-1,9
PUMPS AND COMPRESSORS	44,9	381,4	8,5	45,1	383,7	8,5	0,3	0,6
VALVES	24	224,5	9,3	28	266,2	9,5	16,6	18,6
INDUSTRIAL AIR CONDITIONERS AND COOLING MACHINES	242,4	1.133,7	4,7	239,5	1.166	4,9	-1,2	2,8
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	17,8	147,6	8,3	20,3	149,9	7,4	14,2	1,6
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	22,8	181,2	7,9	22,3	193,1	8,7	-2,2	6,6
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	28,2	177,4	6,3	35,9	208,4	5,8	27,1	17,5
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	65,1	336,8	5,2	59,8	308,5	5,2	-8,1	-8,4
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	26,9	133,6	5,0	29,2	143,3	4,9	8,6	7,2
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	140,7	560,6	4,0	141	607,2	4,3	0,2	8,3
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	2,8	24,9	8,6	4,1	38,3	9,3	41,7	53,7
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	22,1	129,1	5,8	22,5	143,9	6,4	2,2	11,4
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	164,6	544,4	3,3	165,8	576,4	3,5	0,7	5,9
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	0,7	3,4	4,8	0,8	4,2	5,0	18,0	23,2
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	4,3	54	12,4	5,9	69,5	11,7	35,7	28,6
MACHINE TOOLS	47,6	338,3	7,1	48,9	356,7	7,3	2,7	5,5
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	57,7	886,2	15,3	55,4	937,9	16,9	-4,0	5,8
OFFICE MACHINES	1,5	62,5	40,5	1,5	81	51,0	2,8	29,6
BEARINGS	5,2	58,3	11,0	5	59,1	11,8	-5,3	1,5
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	6,1	273,5	44,7	8,8	252,9	28,4	45,4	-7,5
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	2,3	57,6	24,1	2,6	62,1	23,7	9,7	7,7
TOTAL	1.025	6,510	6,3	1.041	6,854	6,6	1,5	5,3



ANAHTAR TESLİM ÇÖZÜMLER



uğur / promilling®



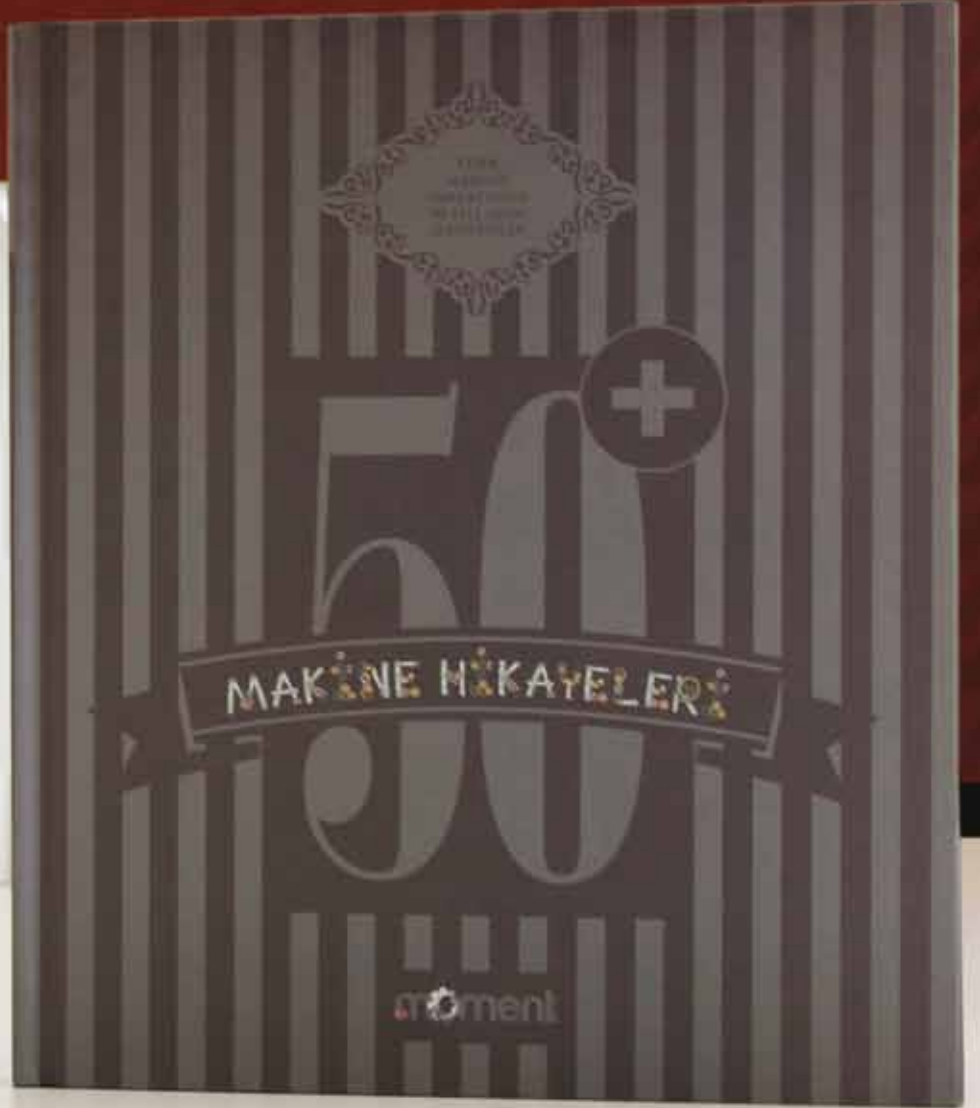
UN - İRMİK - MISIR - PİRİNÇ - YEM FABRİKALARI (ANAHTAR TESLİM), TAHİL DEPOLAMA SİLOLARI,
YÜKLEME - TAŞIMA - BOŞALTMA SİSTEMLERİ, LIMAN TERMİNAL PROJELERİ (ANAHTAR TESLİM)



www.ugurmakina.com - www.ugurnews.com
info@ugurmakina.com / marketing@ugurmakina.com



TÜRK MAKİNE TARİHİ ARŞİVİMİZ
SİZİN HİKAYELERİNİZLE
DEVAM EDİYOR...



*Türk makine imalatında 50 yılı aşan serüvenleri anlatmaya
sizin hikayenizle devam edebilmemiz için Moment Expo ile
irtibata geçebilirsiniz.*



www.makinebirlik.com
www.makinetanitimgrubu.com